

Robert Joumard

Tratados de libre comercio : ciudadanos sometidos, multinacionales soberanas



Septiembre 2015



Tratados de libre comercio: ciudadanos sometidos, multinacionales soberanas



ATTAC CATALUNYA

Visita'ns a www.attac-catalunya.cat

Estem a l'Avinguda Diagonal 329, Barcelona



@attac_cat



AttacCatalunya

Robert Joumard

Tratados de libre comercio : ciudadanos sometidos, multinacionales soberanas

Septiembre 2015



attac Rhône



Referencias

R. Joumard, 2015. Tratados de Libre Comercio: ciudadanos sometidos, multinacionales soberanas. Edición de Attac Rhône, Lyon, Francia, 9 de septiembre, 191 páginas <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1860>

Autor

Robert Joumard, director de investigación emérito del IFSTTAR .
Email: robert.joumard@laposte.net

Resumen

Este texto es, básicamente, una síntesis de más de cuatrocientos documentos sobre los diversos tratados de libre comercio que están en fase de negociación, han sido abandonados o están en vigor: los tratados entre la Unión Europea y los EE.UU., entre la UE y Canadá, entre la UE y África, el Acuerdo sobre el Comercio de servicios, así como el tratado de América del Norte TLCAN, entre otros.

Después de haber trazado las principales etapas de su desarrollo, analizamos sus muchos puntos en común: la eliminación de los aranceles, la armonización de las normas técnicas, los reglamentos y leyes en las más diversas áreas, que dan prioridad a los derechos de las multinacionales sobre los derechos sociales o ambientales, lo que supondría el final de los servicios públicos si estos tratados entran en vigor. La tercera característica común de estos tratados es la voluntad de establecer una "justicia" extraordinaria de carácter privado, destinada a dirimir la controversia entre los estados y las multinacionales, lo que significa una regresión histórica substancial. A continuación examinamos las garantías de los derechos invocados por los Tratados, y particularmente la del tratado entre la UE y EE.UU., antes de hacer un balance de los beneficios socioeconómicos esperados. Una última característica, y no la menos importante, es la opacidad cara a los ciudadanos que se busca en las negociaciones, que contrasta con la participación en primera línea que se da a las grandes multinacionales. Tras algunas propuestas semánticas destinadas a privilegiar la información sobre el marketing político, la conclusión general del trabajo se centrará en la comparación entre los objetivos anunciados y los objetivos subyacentes de los tratados, antes de esbozar algunas reflexiones para que los ciudadanos tomen la responsabilidad de su futuro, en lugar de dejarlo al cuidado de las multinacionales.

Palabras clave

Tratado internacional, TTIP,PTCI, AECG, ACS, AGCS, TiSA, CETA, TLCAN, NAFTA, concurrencia, librecomercio, democracia, aranceles, derechos de aduana, armonización, norma, derecho social, derecho ambiental, servicio público, justicia, órganos de resolución de disputas empresa-Estado, mecanismos de arbitraje , impacto socioeconómico.

Agradecimientos

Damos las gracias a Victoria Bawtree, Jacques Berthelot, Monique Demare, Gerard Estiot, Lucile Falgueyrac, Vincent Jannin, Ivan Joumard, Cluade Layalle, Thibault Turchet y Frédéric Viale. Gracias también a los autores de las ilustraciones.

Ilustración de la portada:

Edición francesa: de Attac - Rhône, 44, rue St. Georges, 69005-Lyon, sitio en internet <http://local.attac.org/rhone/>

La versión inicial (81 páginas) fue publicada el 5 de noviembre de 2014. A continuación se publicó una segunda versión (106 páginas) el 9 de diciembre de 2014, una tercera (139 páginas) el 18 de febrero de 2015, y una cuarta (174 páginas) el 18 de mayo de 2015. Esta versión es la quinta versión, revisada y aumentada.

Este texto puede utilizarse libremente, en su totalidad o en parte, por quien lo considere útil.

Presentación del autor de la Edición en castellano: «Este libro, publicado en francés en el sitio Attac-Rhône (<http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1860>), en el mes de noviembre de 2014, en su primera versión, ha sido seguida por otras cuatro versiones sucesivas, la última en agosto de 2015. El título en francés es "Traité de libre-échange: citoyens bafoués, multinationales souveraines". La versión española, traducida por Attac-Catalunya, corresponde en lo esencial a cuarta, de mayo de 2015, integrando las modificaciones y adiciones más importantes de la última versión.»

Traducido para attac-catalunya por Ricardo Gómez de Madrid y Cecilia Gefael y Juan García de Barcelona.

1ª Edición octubre de 2015

Índice de contenidos

Síntesis del documento	Pág. 9
1. Introducción	Pág. 19
2. Una multitud de tratados de libre comercio	Pág. 23
2.1. OMC y Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)	Pág. 25
2.2. El Tratado entre Unión Europea y los Estados Unidos (TTIP, ATCI, GMT o Tafta) ..	Pág. 31
2.2.1. Negociaciones	Pág. 31
2.2.2. ¿Son fiables los EE.UU.?	Pág. 33
2.2.3. Aspectos geopolíticos.....	Pág. 35
2.2.4. Campo de aplicación	Pág. 35
2.3. Tratado entre la Unión Europea y Canadá (o CETA).....	Pág. 38
2.4. Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TiSA)	Pág. 39
2.5. Tratados euro-africanos (UE-AO, UE-AA UE-EA)	Pág. 42
2.6. Acuerdo de Asociación Trans-Pacífica (APTP o TPPA)	Pág. 45
2.7. Los brazos tentaculares del neoliberalismo.....	Pág. 46
2.7.1. Acuerdos de libre comercio entre la UE y el resto de Europa	Pág. 46
2.7.2. Acuerdos de libre comercio entre la UE y Asia-Pacífico	Pág. 47
2.7.3. Acuerdos de libre comercio entre la UE y América	Pág. 48
2.7.4. Acuerdos de libre-comercio entre la UE y los países del Mediterráneo y del Oriente Medio	Pág. 49
2.7.5. Tratados de libre comercio que no conciernen a la UE	Pág. 49
2.7.6. Eludir el bloqueo de la OMC	Pág. 50
2.8. Firma y ratificación	Pág. 52
3. Eliminación de los derechos de arancelarios	Pág. 59
3.1. Las tarifas arancelarias entre la UE y los Estados Unidos	Pág. 59
3.2. Los derechos de aduana entre la UE y Canadá	Pág. 61
3.3. Los derechos de aduana entre la UE y África	Pág. 63
4. Supremacía del derecho de las multinacionales	Pág. 71
4.1. Argumento planteado: la armonización de normas técnicas	Pág. 74
4.2. Impactos en los diferentes sectores	Pág. 79
4.2.1. Sanidad y protección del medioambiente.....	Pág. 79
4.2.2. Acceso a los cuidados de salud	Pág. 85
4.2.3. Derecho al trabajo, derecho social.....	Pág. 86
4.2.4. Cultura.....	Pág. 89
4.2.5. Privilegiar las producciones locales.....	Pág. 91
4.2.6. Denominaciones de origen protegida y otras denominaciones locales. Pág.	92
4.2.7. Regulación de las finanzas y de la banca.....	Pág. 94

4.2.8. Vida privada	Pág. 95
4.3. ¿Estimular las inversiones o garantizar los beneficios?	Pág. 96
4.4. El foro de cooperación en materia de regulación.....	Pág. 98
4.5 Tratados para negar toda sociedad	Pág. 104
4.6. El fin programado de los servicios públicos.....	Pág. 106
4.6.1. Trato nacional.....	Pág. 108
4.6.2. Nación más favorecida	Pág.109
4.6.3. Lista negativa.....	Pág. 110
4.6.4. Moratoria	Pág. 111
4.6.5 . Efecto trinquete.....	Pág. 111
4.6.6. Un ejemplo de congelación de los servicios públicos en Canadá	Pág. 112
4.6.7. Reservas sobre los servicios	Pág. 113
4.7. Alternativa: una cooperación regulatoria de interés público	Pág. 114
5. Una “justicia” privada.....	Pág. 117
5.1. ¿Qué es un sistema judicial privado?	Pág. 117
5.2. Una “justicia” privada frecuente en los tratados en vigor.....	Pág. 119
5.3. Numerosos ejemplos de condena de Estados.....	Pág. 122
5.3.1. Condenas en el marco de la OMC: Estado contra Estado.....	Pág. 123
5.3.2. Condenas en el marco de tratados bi o multilaterales.....	Pág. 124
5.3.3. Condenas en el marco del Tratado norteamericano (TLCAN)	Pág. 127
5.4. La “justicia” privada en los proyectos de tratados de librecomercio.....	Pág. 129
5.4.1. La “justicia” privada en el tratado euro-canadiense	Pág. 130
5.4.2. La “justicia” privada en los tratados euro-africanos.....	Pág. 134
5.4.3. La “justicia” privada en el tratado euro-estadounidense	Pág. 134
5.4.4. La “justicia” privada en el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS)....	Pág. 135
5.4.5. ¿Futuras condenas de los Estados?	Pág. 136
5.5. Una forma de golpe de estado	Pág. 139
5.5.1. Comparación de las justicias pública y privada	Pág. 139
5.5.2. Conflicto con el derecho en la Unión Europea	Pág. 143
5.5.3.¿Imposibilidad de reestructurar las deudas?	Pág. 145
5.5.4. Situar el beneficio como la norma suprema	Pág. 146
5.5.5. Golpear el corazón de la democracia	Pág. 147
5.5.6.¿ Las multinacionales no estan ya protegidas?.....	Pág. 148
5.5.7. Un mecanismo sin justificación creíble	Pág. 150
5.6. Soluciones alternativas a la “justicia” privada existente	Pág. 152
6. Garantías y beneficios socioeconómicos ilusorios	Pág. 157
6.1. Garantías ilusorias	Pág. 157
6.1.1. ¿Que valores comunes?	Pág. 157
6.1.2. El lenguaje claro y la jerga legal (en francés “lengua de madera”).....	Pág. 159
6.1.3. Las “garantías”	Pág. 162

6.1.4. Las ilusiones (mentiras piadosas)	Pág. 164
6.2. Los beneficios socioeconómicos irrisorios.....	Pág. 164
6.2.1. Impacto del tratado euro-EE.UU	Pág. 165
6.2.2. Impacto del tratado euro-Canadá	Pág. 170
6.2.3. Evaluacion de los beneficios socioeconómicos	Pág. 171
6.2.4. Impacto sobre el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS).....	Pág. 176
6.2.5. Impacto del Acuerdo norteamericano de libre comercio (TLCAN).....	Pág. 176
6.2.6. Impacto del tratado entre los Estados Unidos y Corea del Sur	Pág. 178
6.3. El respeto de los derechos humanos	Pág. 179
6.3.1. Tratados de librecambio y derechos humanos.....	Pág. 180
7. Secreto e irreversibilidad	Pág. 183
7.1. Negociaciones secretas, pero completamente abiertas a las multinacionales ...	Pág. 183
7.1.1. Un tratado euro-estadounidense: preparado desde hace tiempo por el mundo empresarial	Pág. 183
7.1.2. Los ciudadanos y sus representantes apartados del Tratado Euro-estadounidense	Pág. 189
7.1.3. Un ejemplo de actuación manipuladora a espaldas de los ciudadanos	Pág. 194
7.1.4. Un tratado euro-canadiense mantenido en secreto el mayor tiempo posible	Pág. 195
7.1.5. ACS: impuesto por los lobbies industriales, sin consultar a los ciudadanos.....	Pág. 196
7.1.6. Los lobbies de negocios de los Estados Unidos	Pág. 198
7.1.7. Secreto sistemático	Pág. 199
7.2. Tratados de carácter constitucional y prácticamente irreversibles.....	Pág. 202
8. No hay que confundir el marketing político y la información política.....	Pág. 205
9. Conclusión general	Pág. 211
Anexo 1: Acuerdos comerciales en que interviene la U.E.	Pág. 219
Anexo 2: Evolución del número de tratados de inversión y libre-comercio	Pág. 220
Anexo 3: Otros tratados de librecambio	Pág. 221
Anexo 4: Peso económico de los partícipes en los tratados de librecambio	Pág. 223
Anexo 5: Apelaciones protegidas en el tratado euro-canadiense	Pág. 226
Anexo 6: Evolución de las demandas de arbitraje	Pág. 227
Anexo 7: Estimación de las opiniones sobre el mecanismo de arbitraje privado.....	Pág. 228
Apendice: Demandas de arbitraje contra España	Pág. 229
Anexo 8: Films y videos sobre los tratados de libre –comercio	Pág. 234
Anexo 9: Mandato comercial alternativo	Pág. 237
Referencias.....	Pág. 243

Síntesis del documento ¹

Se les conoce como TTIP, TAFTA, TISA, ACS, ATCI (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) , GMT, CETA, y con otros muchos nombres y siglas. Esto se hace para que no se entienda nada y para que los ciudadanos se desinteresen de lo que está en juego. Para arrojar claridad sobre este asunto, vamos a hacer una síntesis de los numerosos análisis parciales disponibles, exponiendo después algunas ideas propias sobre los diferentes proyectos de tratados de "libre comercio", o más bien de la libertad de hacer negocios: el más conocido, el tratado entre Unión Europea y los Estados Unidos; el tratado paralelo con Canadá ; el tratado sobre el Comercio de Servicios, además de otros tres proyectos de tratados entre la UE y África. También haremos referencia a otros acuerdos de libre comercio o de inversión bilateral o multilateral que están en vigor desde hace años, en particular el tratado de América del Norte (TLCAN). Hay que tener en cuenta que a finales de 2012 existían en el mundo casi 3.200 acuerdos bilaterales de inversión y tratados de libre comercio, de los cuales 1.400 estaban firmados por diferentes Estados miembros de la Unión Europea. La UE como tal ya ha firmado casi cincuenta acuerdos comerciales y está negociando doce.

Estos tratados, por lo general, apenas han despertado interés en los ciudadanos, tanto en Francia, como en otros países europeos. Sin embargo los proyectos de tratados entre la Unión Europea y los poderosos grupos económicos, han planteado o están planteando actualmente una fuerte oposición. Este ha sido el caso, en particular, del AMI (Acuerdo Multilateral de Inversiones) de 1.998, cuyos objetivos eran la creación de un zona de libertad de negocios para los servicios, la eliminación de reglamentaciones en materia de contratación pública, de propiedad intelectual y de oportunidades de beneficio personales. Posteriormente fue el caso del Acuerdo Comercial contra la falsificación, conocido como ACTA, que buscaba un reforzamiento de los derechos de propiedad intelectual. Ambos tratados tuvieron que ser abandonados.

Fundada sobre un tratado, la Organización Mundial del Comercio (OMC) agrupa desde 1.995 a 160 estados que representan casi la totalidad del PIB y de los intercambios mundiales. Esta organización tiene como objetivo eliminar por etapas los derechos de aduana y, de forma general, eliminar todo tipo de barreras que se opongan a los negocios y al beneficio. Dentro de este organismo, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) es un acuerdo que busca la eliminación de reglas en el ámbito de los intercambios de las actividades terciarias. Las negociaciones de la OMC y del AGCS han evolucionado por ciclos, pero están bloqueadas desde 2001 debido a la oposición de los países emergentes.

¹ Síntesis de la versión 5ª del documento en francés : <http://local.attac.org/rhone/spip.php?articulo1895>
 Traducción : Eugenio Peñaranda y Ricardo Gómez

Para salir de este impasse y continuar con su objetivo de imponer la libertad de los negocios como principal norma de la vida internacional, las organizaciones patronales y los políticos neoliberales han impulsado la negociación de tratados de menor alcance. El proyecto más avanzado es el que existe entre la UE y Canadá (CETA), iniciado en mayo de 2009, y cuyas negociaciones se dieron por completadas en septiembre de 2014. Sin embargo, parece que Alemania y Francia quieren modificarlo tras el rechazo masivo por parte de los ciudadanos europeos, e incluso por las empresas privadas de arbitraje.

El tratado entre la Unión Europea y los Estados Unidos (conocido como TTIP, ACTI en español o TAFTA en francés) se negocia desde julio de 2013. En este tratado se plantea, entre otras cosas, la cuestión de la fiabilidad de los EE.UU. país que no respeta el tratado de América del Norte que ha firmado hace veinte años con México y Canadá, y cuya firma no obliga a los tres Estados que reúne, sino sólo a su federación, a diferencia de la Unión Europea.

Las negociaciones para un Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TISA) comenzaron en febrero de 2012. Su objetivo: abrir aún más el sector terciario a la competencia internacional y prevenir cualquier intervención pública. Cincuenta y un países están afectados; entre ellos la Unión Europea y los Estados Unidos, que representan dos terceras partes del comercio mundial, y que aprovechan este acuerdo para dejar de lado los intereses de los principales países emergentes. Con ello se diseña, de manera indirecta, una alianza contra los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

En virtud de la Convención de Lomé, firmada en la década de 1970, los países de África, el Caribe y el Pacífico quedaron exentos de derechos de aduana a la entrada del mercado europeo, mientras que podrían gravar sus importaciones procedentes de la UE. Con el objeto de reformar estos antiguos acuerdos, que ya no se corresponden a la actual línea política neoliberal de la UE, desde hace más de diez años están en curso unas negociaciones. Estas negociaciones han dado lugar a tres tratados de libertad de negocios rubricados en 2014 entre la UE, África Occidental, África del Este y el Sur de África.

En paralelo se está negociando un Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico, que ha comenzado en marzo de 2010, entre doce países de América, Asia y Oceanía, entre ellos Estados Unidos. Hay otros muchos tratados de menor importancia que se negocian en paralelo.

Todos estos tratados son bastante similares y tienen mucho en común, por lo que se analizarán a continuación.

La primera de sus características -que es el primer objetivo anunciado - es la eliminación de los derechos aduaneros. Estas tarifas son muy bajas entre la UE, los

Estados Unidos y Canadá, salvo en el caso de determinados productos agrícolas o transformados. La apertura del mercado de la UE a los productos estadounidenses conllevaría la entrada masiva de productos a bajo costo de la agroindustria estadounidense (ganado tratado con hormonas, aves de corral lavadas con cloro, transgénicos, animales alimentados con harinas animales, etc.), a lo que seguiría una intensificación del carácter industrial de la agricultura europea. La consecuencia sería una enorme pérdida de puestos de trabajo en el sector agrícola.

La eliminación de los aranceles entre la UE y los países africanos que participan en los tres tratados negociados se traduciría en pérdidas netas para estos países. Los países de África Occidental perderían 46.000 millones de € a lo largo de los veinte años del Tratado. Se ratifiquen o no los tratados euro-africanos, los países africanos serán los que paguen el pato, pero los Países menos desarrollados lo serían mucho más si los tratados regionales fueran ratificados, ya que también pierden la mayor parte de sus aranceles. En consecuencia, los tratados de Euro- africanos condenan a los signatarios africanos a reducir sus presupuestos, ya muy bajos, en educación, salud, agricultura e infraestructuras.

Como reconocen los artesanos del Tratado UE-EE.UU., el objetivo principal de la mayoría de los tratados de libre comercio no es, sin embargo, rebajar las restricciones aduaneras, que son insignificantes, sino imponer la "eliminación, la reducción o la prevención de políticas inútiles al comercio". Se considera inútil todo aquello que frena la actividad comercial, industrial y de lucro, tal como la regulación financiera, la lucha contra el calentamiento global o el ejercicio de la democracia. Ello pasa por la "armonización" de las normas técnicas, reglamentos y leyes en las más diversas áreas, dando prioridad a los derechos de las multinacionales sobre los derechos sociales o ambientales. Este objetivo de la maximización de los beneficios de las multinacionales significa el final de los servicios públicos, si estos tratados entran en vigor.

No se establece formalmente ninguna jerarquía de derechos. Pero la insistencia en organizar la supremacía del derecho del comercio, y de las multinacionales, así como las diferencias flagrantes de lenguaje según se trate del derecho a hacer negocios u otros derechos, establecen de hecho una jerarquía, apoyada en el carácter vinculante de los derechos de las multinacionales a nivel internacional. Estos tratados establecen formas concretas para reducir el derecho de los Estados a reglamentar y otorgan a las multinacionales un papel abusivo.

Cualquier norma, reglamento o ley puede verse afectada, desde la simple decisión de un consejo municipal, a los artículos constitucionales. Además de la armonización de las normas que resulten directamente de los tratados y de la convergencia normativa, se postula una tercera modalidad para ciertos sectores en algunos tratados, como el tratado euro-estadounidense: el reconocimiento mutuo de las normas. La historia demuestra que la "armonización" a la que conducen los tratados de libre comercio

tiende a basarse en el mínimo común denominador, lo que se traducirá en una armonización de las normas hacia los niveles más bajos.

Las normas y las leyes son diferentes entre Europa y América del Norte, o entre Europa y los países asiáticos, ya que sus valores difieren. Así, el principio de precaución no existe en los Estados Unidos, donde el riesgo no existe si no es obvio, o está probado. En Europa, ocurre todo lo contrario, no se da luz verde hasta que hay evidencia de que no hay peligro. Por lo tanto, antes de ser introducidos en el mercado europeo, los nuevos productos deben ser probados a fondo y los productos alimenticios modificados genéticamente deben ser identificados como tales. En los Estados Unidos, nada de esto es necesario.

Los logros en la reglamentación del derecho del trabajo – la definición de las normas de trabajo- han sido establecidas, desde hace casi un siglo, en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para proteger los derechos fundamentales y el interés público. Los países miembros de la Unión Europea han ratificado la mayoría de las 189 normas de la OIT. Los Estados Unidos no han ratificado más que once. En consecuencia, los asalariados de la UE pueden recelar una pérdida de los derechos de que disfrutaban actualmente.

Estos tratados incluyen disposiciones que prohíben que las autoridades públicas privilegien el abastecimiento local en sus ofertas. Los Estados Unidos también proponen como parte de las negociaciones del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS), que cualquier tipo de servicios pueda ser proporcionado por cualquier empresa domiciliada en cualquiera de los países que han ratificado el tratado. Por ejemplo, una compañía extranjera podría analizar una radiografía hecha en Francia y transmitir el análisis a un médico que ejerce en Francia. Está claro que el paciente tendría pocos medios para actuar contra el analista en el caso de un error de análisis.

Por increíble que pueda parecer, y a pesar de la crisis financiera mundial, tanto el tratado transatlántico UE-EEUU como el ACS tienen como objetivo liberalizar aún más los mercados financieros. Este último acuerdo incluye también las disposiciones esenciales del extinguido Acuerdo comercial anti-falsificación sobre la vida privada y los derechos intelectuales.

Todos los tratados de libertad de negocios redefinen los servicios de acuerdo al potencial de mercado de las multinacionales, y no en función de las necesidades de las personas. Se apoyan en poderes legalmente vinculantes que institucionalizan los derechos de las multinacionales y prohíben la intervención de los Estados y otras autoridades públicas en una amplia gama de sectores indirectamente relacionados con el comercio. Se centran, sobre todo, en las obligaciones y servicios de carácter universal, es decir, en todo lo que un Estado considera debe beneficiar a toda la población: la salud, la educación, el trabajo, etc. Se trata de intentos deliberados para

favorecer a los beneficios empresariales y a los países más ricos del mundo, a expensas de aquellos que más lo necesitan. Para lograr este objetivo los defensores de estos tratados han ideado cinco mecanismos: el tratamiento nacional, el trato de la nación más favorecida, la lista negativa, la moratoria, y el trinquete.

Cada uno de los tratados de libre comercio que se están negociando prevé poner en funcionamiento un "Foro de Cooperación Regulatoria", es decir, un comité oficial compuesto por "expertos" , encargados de analizar de forma permanente las legislaciones vigentes y futuro para ver su impacto sobre los negocios, al amparo de cualquier discusión pública. Ninguno de estos foros estará sujeto a ninguna obligación de imparcialidad y estarán compuestos por representantes de las multinacionales. Los ciudadanos y los funcionarios electos intervendrán a lo sumo, en el período final, sin haber tenido acceso a los elementos detallados del dossier. Así pues, tendremos un organismo no elegido investido con poder legislativo para proponer o rechazar reglamentaciones en los más diversos campos. Ello significaría una privatización tanto del derecho de iniciativa en materia reglamentaria y legislativa, como una usurpación de las competencias del gobierno y del parlamento. Se trata pues de un problema democrático fundamental. Aún más, estos foros tendrán el poder de modificar los anexos de los Tratados: los "expertos" podrán, por tanto, modificar un tratado que, en la jerarquía del derecho, es superior a las constituciones y, por supuesto, a las directivas europeas y a las leyes nacionales.

El tercer objetivo anunciado en los tratados de libre comercio es crear una "justicia" para arbitrar los desacuerdos de las multinacionales privadas frente a los Estados, lo que representaría una extraordinaria regresión histórica del derecho. En este tipo de tribunal de arbitraje privado, los casos son "juzgados" no por jueces profesionales, sino por tres árbitros: uno nombrado por el gobierno o por la autoridad local acusada, otro por la multinacional acusadora y el último (el Presidente) en común por ambas partes. No hace falta decir que los abogados que integran estos tribunales arbitrales no tiene que rendir cuentas a nadie. Invirtiendo alegremente los papeles, también pueden servir como jueces que defienden a sus poderosos clientes. Su estatus privado no excluye los conflictos de intereses; cada árbitro puede trabajar tanto para la empresa querellante como para entidades dependientes. Sus decisiones son de aplicación inmediata; sin posibilidad de apelación, como ha ocurrido por ejemplo, en el CETA (Tratado de la Unión Europea y Canadá). Si el Estado no quiere someterse a la decisión del tribunal de arbitraje privado, la multinacional puede exigir al Estado que alberga su sede el embargo de los bienes del Estado condenado.

Estamos pues ante una forma de pseudo-justicia que se burla de los principios fundamentales de un derecho justo y equitativo, incluido el principio de igualdad que está directamente vinculado a la igualdad ante la ley, al principio de gratuidad que no excluye sin embargo la existencia de costos legales, y al principio de neutralidad,

corolario de la exigencia de imparcialidad. Sin embargo, esta ausencia de derecho se hace en beneficio de los más poderosos, en este caso las multinacionales ", entre el fuerte y el débil, entre el rico y el pobre, entre el amo y el siervo, es la libertad la que oprime, y la ley la que libera."

Este mecanismo ya está funcionando en muchos tratados bilaterales y, especialmente, desde hace veinte años en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El análisis de alrededor de 550 conflictos identificados en todo el mundo y sometidos a juicio por estos arbitrajes privados pone de manifiesto que estos mecanismos están a favor de los intereses económicos de las multinacionales, en detrimento de los derechos de los ciudadanos. Los tribunales de arbitraje actúan, en realidad, como súper- parlamentos que invalidan las decisiones tomadas democráticamente.

El temor a tener que hacer frente a estos ataques, a gastar decenas de millones de euros para la defensa, y el riesgo de tener que pagar varios cientos de millones o incluso miles de millones en daños y perjuicios, tiene una clara influencia sobre el margen de regulación de los Estados en materia de protección social, ambiental o de consumo : este mecanismo representa un efecto paralizante sobre la voluntad de legislar. Afecta, sobre todo, a los gobiernos de los países más débiles y a las autoridades locales que carecen de medios para defenderse. Pero, en general, todos los legisladores pueden verse influenciados o incluso paralizados para no ver sus decisiones posteriormente anuladas.

Pero las multinacionales ya están protegidas por sistemas judiciales eficaces. Y si hace falta existen otras soluciones, como los seguros que cubren a los inversores, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, o los tribunales públicos internacionales. Estos argumentos han llevado a muchos países a rechazar las cortes privadas de arbitraje: Bolivia, Ecuador, Venezuela, Sudáfrica, India, Indonesia e también Australia.

A continuación examinamos las garantías de los derechos establecidos en los Tratados y sus promotores, entre ellos el tratado TTIP entre la UE y EE.UU, antes de hacer un balance de los beneficios socioeconómicos esperados.

Los proyectos de tratados, o por lo menos los que conocemos, destacan valores comunes y salvaguardias razonables para protegernos de sus aspectos perjudiciales, aunque con diferentes niveles de lenguaje según las preocupaciones. Sobre el concepto del Estado no tenemos los mismos valores en EE.UU. y en Europa: en Estados Unidos, el Estado no es el guardián del bien común, ni del interés público; en Europa, sí. Tampoco tenemos los mismos valores sobre las relaciones entre los partidos políticos y las empresas privadas, sobre las normas laborales, sobre el medio ambiente, la justicia internacional, la protección o el respeto a la diversidad cultural. Los Estados Unidos y los países europeos no comparten de hecho valores comunes. Hacerlo creer, es dar a pensar que una armonización de normas no es sino una

cuestión técnica ; sabiendo que cualquier tipo de armonización de reglas que traduce valores diferentes es de carácter fundamentalmente político.

Las garantías en materia de salud, de medio ambiente y de índole social, que están en el mandato de negociación del tratado TTIP, utilizan con gran maestría los resortes del lenguaje jurídico y administrativo para dar la impresión de garantías, sin otorgar el carácter de fuerza vinculante, a diferencia del derecho que se utiliza en los negocios. Estas garantías son, pues, ilusorias.

Conceptos como el crecimiento, la creación de empleo y el aumento de los ingresos son los argumentos a favor empleados en los proyectos de tratados de libre comercio, como consecuencia del aumento previsto en el comercio y la inversión extranjera. Las pocas cifras que ha presentado la Comisión Europea como resultado de los estudios de impacto socio-económico anuncian sin embargo ganancias miserables : el tratado UE-Canadá (CETA) aumentaría el PIB de la UE del 0,01 al 0,08 %, pasados siete años, mientras que el tratado con los Estados Unidos aumentaría del 0,3% al 0,5% en el horizonte de diez a veinte años.

Ahora bien, contrariamente a las afirmaciones de los modelos teóricos utilizados por estos estudios, muchos investigadores e instituciones como el Banco Mundial y la UNCTAD, muestran que la liberalización no fomenta la inversión extranjera, ni que los intercambios comerciales crezcan más fuera que dentro de los tratados de libre comercio. Con respecto a la modelación de los intercambios , del PIB y del empleo, parece muy cuestionable la pertinencia del modelo utilizado en estos estudios, de acuerdo con las investigaciones publicadas en los años 2000 y retomadas por un estudio muy reciente de la Universidad de Tufts en los EE.UU. Ello viene confirmado por la prueba de los hechos: las ganancias esperadas en los modelos antes de la firma de los acuerdos de libre comercio entre los tres países de América del Norte, así como entre los EE.UU. y Corea del Sur no tienen ninguna relación con lo realmente sucedido, después de años de aplicación de estos tratados: pérdida de puestos de trabajo y de riqueza.

Utilizando un modelo más adecuado, el estudio más reciente muestra que el tratado entre la UE y EE.UU. supondría en 2025 una caída de la actividad económica, de los ingresos y del empleo de la UE. Aumentaría la inestabilidad financiera, disminuiría aún más los ingresos fiscales y la participación de los salarios en el valor añadido. Según este estudio, el tratado conduciría incluso a la desintegración más que a la integración europea. Francia sería, junto con los países del norte de Europa la más afectada : caída del 0,5% en el PIB, pérdida de 130.000 puestos de trabajo, una disminución media de los ingresos de los activos del orden de € 460 al mes ...

La última de las características de estos tratados es la opacidad buscada de las negociaciones cara a los ciudadanos, que contrasta con el protagonismo y la

participación que se concede a las grandes multinacionales. Los mandatos de negociación que otorgan los Estados miembros de la Unión Europea a la Comisión nunca se han hecho públicos. Sólo han sido publicados los mandatos sobre el tratado euro-estadounidense y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios 16 a 24 meses después de su firma, el primero como consecuencia de una filtración. No se anunció, sin embargo, el inicio de las negociaciones. Tampoco se ha publicado ningún documento negociado.

Estas negociaciones han sido el fruto de un trabajo de largo alcance de los medios ultraliberales, promovido por líderes políticos y empresas multinacionales, que se encuentran fuertemente organizados alrededor de varias entidades de ámbito mundial. De hecho, las autoridades políticas de ambos lados del Atlántico han facilitado la creación de numerosos grupos de presión política de las grandes organizaciones multinacionales, tales como el Diálogo Empresarial Transatlántico (TBD), el Consejo Empresarial Transatlántico (TBC) o el Foro sobre el comercio entre Canadá y Europa. Estas organizaciones fueron las encargadas inicialmente de poner a punto las líneas directrices de los tratados con estas mismas autoridades políticas, a la vez que están participando después en las negociaciones. Se les ha atribuido dos funciones: en primer lugar, la representación de las empresas, pero también, a petición de los actores políticos de la UE, están participando directamente en el proceso de toma de decisiones de los actores políticos y elaborando las propias normas; además, son las encargadas de ofrecer un marco de negociación privada para la resolución de los conflictos de intereses entre las empresas.

Los tratados solo se publican una vez que las negociaciones han concluido: este fue el caso para el Tratado euro-canadiense y uno de los tres tratados euro-africanos, pero los otros dos tratados, aunque fueron rubricados aún no han sido publicados. Estos tratados son muy complejos y extensos - más de 1.600 páginas para el tratado euro-canadiense. Tratan de los temas más diversos, desde los servicios públicos a los medioambientales, pasando por la legislación laboral, la organización de la justicia y la venta de sujetadores. No respetan el principio de reversibilidad de las leyes que prohíbe la integración de decisiones independientes. Sus características hacen que estos tratados sean de carácter constitucional y prácticamente irreversibles.

Los resultados de los muchos estudios que hemos sintetizado nos llevan a preguntarnos sobre el vocabulario utilizado por los tratados de libre comercio. Las palabras y expresiones utilizadas tienen más bien una imagen positiva en su sentido popular, común, como "competencia", "apertura a la competencia", "libre comercio", etc. El análisis muestra que el verdadero significado de estas expresiones tiene poco que ver con su sentido común y que son expresiones de marketing político, elegidas para "vender" proyectos políticos. Todas estas expresiones se pueden resumir en una:

la libertad absoluta para hacer negocios y obtener un beneficio, el mayor beneficio posible, sin importar las consecuencias para la sociedad y nuestro ecosistema.

Para no confundir marketing político e información, proponemos traducir las expresiones neoliberales en idioma corriente: por ejemplo, "competencia" por "libertad absoluta para hacer negocios y beneficio"; "mercado" por "parlamento de las multinacionales y otros especuladores"; "tratado (o acuerdo) de libre comercio" por "tratado de libertad de negocios"; "inversión" por "oportunidades de beneficios personales"; "mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado" por "tribunal de arbitraje privado para resolver las disputas de las multinacionales contra los Estados".

La conclusión general se centra en la compasión de los objetivos proclamados por los tratados de libertad de negocios con los objetivos subyacentes, antes de proponer algunas ideas fuerza que ayuden a los ciudadanos a hacerse cargo de su futuro antes que dejarlo bajo los buenos cuidados de las multinacionales.

El carácter irrisorio, o incluso claramente negativo, de los beneficios socioeconómicos que cabría esperar, demuestra que el objetivo de los tratados de libre comercio no es el crecimiento y el empleo, o incluso la protección de las inversiones o la promoción de los intercambios comerciales. Su único objetivo, fundamental, es el de asegurar el predominio de los derechos de las multinacionales para hacer negocios y obtener beneficios.

Abolir los derechos de aduana y las "barreras no arancelarias", dar el poder a algunos para cancelar las leyes, es aceptar a renunciar a las opciones políticas y sociales en términos de calidad de los alimentos, de normas ambientales, de libertad de expresión, de protección de datos, de acceso a los cuidados, de política energética, social, agrícola, etc. La supresión de estas supuestas barreras, significa, por tanto, renunciar a todo ello en nombre de la maximización de las ganancias de las empresas multinacionales; significa someter la democracia a las normas privadas, a los poderosos intereses particulares de unos pocos.

Erigir el derecho de hacer negocios y el derecho a beneficiarse de los dueños de todas las cosas; situar estos valores por encima de todos los demás, lleva a abandonar la idea de soberanía fundamental, es decir, el poder para decidir el futuro, de manera colectiva. Lo que está en juego es oponerse a dar este poder-el poder-sólo a los accionistas de las grandes multinacionales.

Pero, como en el caso de Drácula -cuando se expone a la luz del día, se marchita y muere- los tratados de libre comercio están luchando para resistir a la luz, la de la opinión pública. Por ello la primer arma es la información sobre estos tratados.

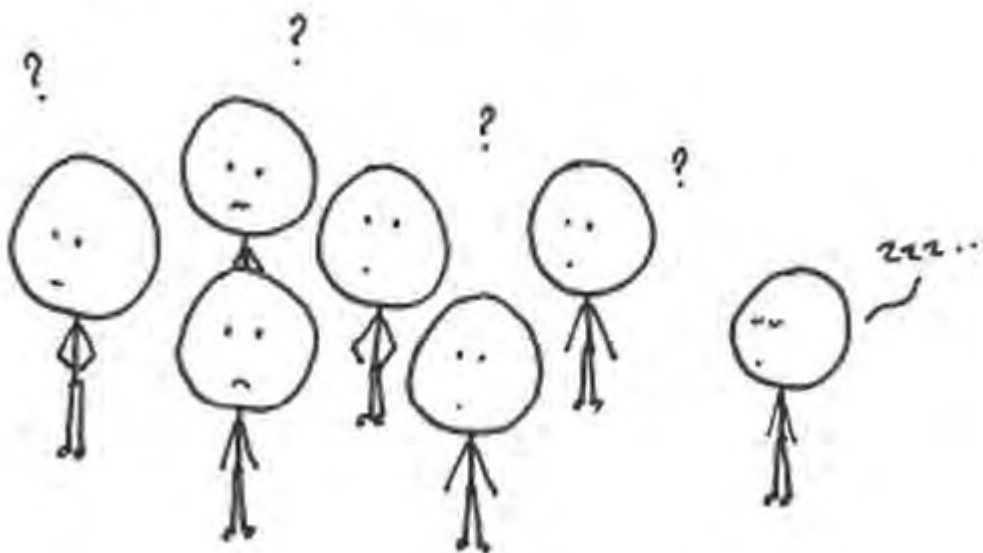
Si no hay ninguna razón para aceptar los tratados de libertad de negocios llamados de "libre comercio", los acuerdos comerciales podrían tal vez ser necesarios. Pero existen también otras alternativas, como por ejemplo, las basadas en el comercio alternativo que están desarrollando muchas organizaciones y redes en todo el mundo, en Europa y en otros lugares. Estas alternativas responden a los problemas actuales, ya sea en términos de desarrollo, de reparto de los frutos del trabajo de todos o de preservación de nuestro ecosistema. Permiten intercambiar bienes y servicios, sin olvidar el interés general en favor de los intereses particulares.

1. Introducción

Se les conoce como TTIP, TAFTA, TISA, ACS, ATCI (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión), GMT, CETA, y con otros muchos nombres y siglas. Esto se hace para que no se entienda nada y para que los ciudadanos se desinteresen de lo que está en juego. Es necesario sacarlos a la luz y arrojar más claridad.

Para ello, proponemos hacer una síntesis de los numerosos análisis parciales disponibles, exponiendo a continuación algunos enfoques propios sobre los diferentes proyectos de tratados de "libre comercio", o más bien de la libertad de hacer negocios : el más conocido, el tratado entre Unión Europea y los Estados Unidos (TTIP, ATCI o TAFTA) ; el tratado paralelo con Canadá (CETA o AECG) ; el tratado sobre el Comercio de Servicios (ACS o TISA) , además de otros tres proyectos de tratados entre la UE y África. Hemos tenido en cuenta también otros acuerdos de libre comercio o de inversión bilateral o multilateral que están en vigor desde hace años, en particular el tratado de América del Norte (TLCAN, NAFTA o TLCAN)².

MAIS QU'EST-CE QUE C'EST ????



¿Pero qué es esto?

Lamentablemente, la información sobre los proyectos de los tratados es muy irregular, ya que las negociaciones son totalmente opacas y los textos permanecen en secreto hasta su firma oficial. Hay algunas fugas que permiten, afortunadamente, tener una visión de conjunto. También el análisis que se presenta aquí es muy incompleto; a falta de fuentes, ciertos aspectos no han podido ser analizados en el caso de algunos proyectos de tratados.

² <http://treatthetreaty.org/fr>

Se han utilizado numerosas fuentes - ver la lista al final del libro – de las que por supuesto somos deudores. Damos las gracias a los autores. Hemos privilegiado, por una parte, los textos de los tratados y los documentos producidos por los negociadores; por otra, el trabajo de los investigadores. El trabajo de los investigadores no es el de comentar la actualidad, sino el de llevar a cabo un análisis lo más riguroso posible, utilizando un método transparente y validado. Este rigor explica sin duda su nivel de estima por parte de los ciudadanos, muy por delante de la de los profesionales de los negocios, los funcionarios ministeriales, por no hablar de los periodistas o los políticos. Los trabajos de investigación constituyen por ello fuentes muy sólidas sobre las que establecer un análisis riguroso, lejos del comentario.

De forma sistemática hemos dado las referencias de nuestras fuentes. Esto puede parecer pesado, pero es esencial para garantizar la transparencia de nuestro trabajo y para permitir que el lector pueda autenticar los hechos, las cifras y los análisis realizados y, eventualmente, criticar las conclusiones que sacamos.

Proponemos a continuación una primera aproximación a los numerosos tratados de libre comercio están en vigor, abandonados o en proceso de negociación, que se conocen a través de la profusión de nombres y siglas en francés, español o en inglés, y las principales etapas de gestación³.

Todos estos tratados son bastante similares y tienen mucho en común, por lo que se analizarán a continuación. La primera de sus características - y su primer objetivo anunciado - es la eliminación de los derechos de aduana entre la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá y África, que examinaremos en el Capítulo 3.

Su segundo objetivo declarado es la armonización de las normas técnicas, los reglamentos y leyes en las más diversas áreas, que sirve para priorizar los derechos de las empresas multinacionales frente a los derechos sociales o medioambientales: se analiza en el Capítulo 3. Este objetivo de maximización de los beneficios de las multinacionales va a suponer el final de los servicios públicos si estos tratados entran en vigor.

El tercer objetivo anunciado de los tratado de libre comercio es el de instaurar una "justicia" extraordinaria para juzgar las discrepancias entre las multinacionales y los Estados, iniciativa que es realmente extraordinaria, ya que significaría una regresión histórica dentro del estado de derecho: a este tema dedicamos todo el capítulo 4 .

A continuación examinamos las garantías de los derechos invocados por los Tratados, y particularmente los del tratado entre la U.E. y EE.UU., antes de hacer un balance de los beneficios socioeconómicos esperados, lo que se expondrá en el capítulo 5.

³ <http://treatthetreaty.org/fr>

La última de las características de estos tratados es la opacidad deliberada que se ha pretendido en las negociaciones de cara a los ciudadanos, lo que contrasta con la connivencia y la intervención directa de las grandes multinacionales en el proceso: a ello dedicamos el capítulo 6.

Por último, en el capítulo 7 hacemos algunas propuestas semánticas con objeto de marcar las distancias con el vocabulario de marketing político habitual en los tratados.

La conclusión general se centrará en hacer una comparación entre los objetivos anunciados y los objetivos subyacentes de estos tratados, antes de exponer algunas ideas que sirvan para ayudar a que los ciudadanos puedan decidir su futuro en vez de dejarlo a los buenos cuidados de las multinacionales.

2. Una multitud de tratados de libre comercio⁴

Al 7 de abril de 2015, estaban en vigor 262 acuerdos comerciales regionales en el mundo. Estos tratados son, del más simple al más integrado, acuerdos preferenciales de comercio, acuerdos de libre comercio, uniones aduaneras o acuerdos de integración económica (293).

A esta cifra hay que añadir cerca de 3.000 tratados bilaterales de inversión (en principio de carácter multilateral). Todos ellos aseguran a los inversores extranjeros (individuos y empresas) un alto nivel de protección contra el eventual tratamiento arbitrario de los Estados en los que las empresas poseen algún patrimonio. Los Tratados de libre comercio contienen disposiciones casi idénticas a las de los tratados de inversión que toman la forma de partidas sobre las inversiones y se suman a otras disposiciones sobre el comercio. El primer tratado bilateral de inversiones fue concluido en 1959 entre Alemania y Pakistán, y posteriormente el número se ha multiplicado por cinco en los años 90, desde 385 a 1857. A mediados de 2008, había más de 2 600, y 2.850 a finales de 2012 (320,380).

Entre todos estos acuerdos (o tratados), 1.400 son ratificados por los Estados miembros de la Unión Europea (61). La UE como tal comunidad ya ha ratificado casi cincuenta acuerdos comerciales en el mundo y está negociando doce nuevos acuerdos comerciales (con Japón, India, Malasia, Vietnam, Marruecos, etc.: cf. § 2.7.(178).

Estos "acuerdos" son en derecho tratados internacionales. Así pues, podemos utilizar indistintamente los términos de "acuerdo" o de "tratado". Sin embargo, su carácter cuasi-constitucional y su irreversibilidad nos hace preferir el término "tratado" al de "acuerdo", más cercano en el lenguaje cotidiano al de un simple arreglo (cf. § 7.2. y § 8).

Estos tratados, por lo general, apenas han despertado interés entre los ciudadanos, tanto en Francia⁵, España u otros países europeos. Es cierto que no han tenido mucha publicidad, y que a menudo han sido aprobados por los Parlamentos sin un examen serio: Sin embargo los proyectos de tratado de libre comercio entre, la Unión Europea y otros poderosos grupos económicos (por ejemplo, Estados Unidos) han generado o están suscitando actualmente una fuerte oposición.

En el pasado inmediato(1998), este fue el caso del Acuerdo Multilateral de Inversiones o AMI, cuyos objetivos eran la creación de una zona de libre comercio de servicios, la

⁴ Los números que aparecen entre paréntesis remiten a las referencias que se listan al final del texto.

⁵ Así se ratificó en Francia el Tratado de Libre Comercio de la UE - Corea Sur, que fue negociado por la Comisión y que consta de alrededor de 1.800 páginas (244): se hizo en dos etapas, el 25 de julio 2013 por el Senado y el 31 de octubre 2013 por la Asamblea Nacional, en el marco del procedimiento de revisión simplificado sin debate en cuestión de minutos (268).

eliminación de los obstáculos técnicos y reglamentarios al comercio, la eliminación de reglamentaciones (la llamada "liberalización") en el campo de la contratación pública, de la propiedad intelectual y de las oportunidades de beneficios personales (llamadas "inversiones"), así como la supresión progresiva de los derechos de aduana sobre los productos industriales en el año 2010. Este proyecto ⁶fue negociado en secreto entre 1995 y 1997 por los veintinueve Estados miembros de la Organización En el pasado reciente (1998) , este ha sido también el caso del AMI (Acuerdo para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y luego fue abandonado como consecuencia de la retirada de Francia en 1998 decidida por el gobierno de Jospin. Divulgado in extremis por las filtraciones, el proyecto supuso una ola de protestas sin precedentes, lo que obligó a los promotores a aparcarlo.

Lo mismo ocurrió ya más recientemente con la Zona de Librecomercio de las Américas (ZLEA), esperanza de los Estados Unidos de situar bajo el paraguas del neoliberalismo a los países independientes americanos (salvo Cuba). Este proyecto tuvo que ser abandonado en 2004 como consecuencia de las críticas de los países sudamericanos.

Otro tratado de libre comercio muerto antes de nacer, fue el Acuerdo Comercial Anti-Falsificación (ACTA o Inglés). Este tratado nunca fue sometido a un debate democrático, y fue presentado oficialmente como un instrumento de lucha contra la falsificación (incluyendo la "piratería" de los bienes culturales, incluyendo el software). En realidad su propósito era criminalizar el intercambio cultural y material. Además de la criminalización del uso compartido de Internet, el tratado prevé, en el marco de la lucha contra la falsificación, el establecimiento de mecanismos estrictos de control sobre la circulación de los medicamentos genéricos, y de reglas más estrictas en el uso de semillas patentadas por la agroindustria. Al amparo de la lucha contra la falsificación, este acuerdo habría incrementado los beneficios obtenidos de la propiedad intelectual y el poder de quienes tienen esos derechos. Fue negociado por 39 países entre 2006 y 2010 (ver la lista de la Tabla 1). La fase de ratificación, que necesitaba la aprobación parlamentaria de los Estados signatarios, se suspendió a partir de 2010 en muchos países, así como por el Parlamento Europeo el 3 de julio de 2012 (24).

Están en vigor, en proceso de negociación o de ratificación, tratados de gran envergadura, tal como se resumen en la Tabla 1, junto a otros tratados de menor entidad.

Vamos a ver a continuación con detalle los más importantes, analizando en primer lugar el de la OMC y uno de sus anexos, el AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio

⁶ Los acuerdos persiguen "la reducción substancial de las tarifas aduaneras y de otros

de Servicios); a continuación el TTIP, el tratado entre la UE y Canadá, los proyectos euro-africanos y, finalmente, el proyecto de Tratado Transpacífico.

2.1. La OMC y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

La Organización Mundial del Comercio (OMC), o World Trade Organization (WTO) en inglés, no es una agencia especializada de la ONU, sino una organización internacional que se ocupa de las normas que regulan el comercio internacional entre países. Entró en vigor el 1 de enero de 1995. De ella son miembros 160 Estados que suman la casi totalidad del PIB y el comercio mundial. Su objetivo es eliminar los aranceles y, en general las "barreras a la competencia"⁷, es decir, los obstáculos a los negocios y las ganancias. En esta eliminación de las barreras a la competencia no está previsto establecer etapas, sino a través de rondas de negociación. Cada ronda de negociaciones aspira a llegar lo más lejos posible a la "liberalización", término del lenguaje neoliberal que significa la eliminación de las reglas.

La OMC parece haberse convertido potencialmente en la organización internacional más poderosa del mundo, y la única con una capacidad de sancionar con fuertes multas a los Estados que no respetan los acuerdos adoptados, merced a su Órgano de Solución de disputas, que la OMC presenta como "un pilar central del sistema multilateral de comercio", en palabras de su Director General, Pascal Lamy (292) (véase el capítulo 5). Sus reglas priman de hecho sobre las decisiones o acuerdos de otras organizaciones internacionales. Estas reglas son aprobadas por unanimidad: basta con que un país miembro rechace una propuesta para que no sea aprobada. Por ejemplo la India ha bloqueado en junio de 2014, la aplicación de un acuerdo sobre facilitación de los intercambios. En la práctica, se ejercen enormes presiones (chantaje económico, chantaje político, regalos, etc.) sobre los países recalcitrantes que pudieran negarse a un proyecto de acuerdo, y se necesitaría el poder de un gran país como la India para ser capaz de resistir. El proceso decisorio está bastante lejos de ser democrático, ya que las decisiones son adoptadas de manera opaca por una minoría de "potencias " (representantes de los estados más ricos, corporaciones, grandes bancos), mientras que la mayoría de los estados no están realmente informados, y la casi totalidad de los pueblos del mundo ni siquiera son consultados.

⁷ Los acuerdos aspiran "a la reducción substancial de las tarifas aduaneras y de los obstáculos al comercio", según el preámbulo del acuerdo que instituye la OMC.

País	% PIB mundial		Nombre y acrónimo		Avance de publicación
	Total	EU *	Español	Inglés	
Canadá, Estados Unidos, México	26,5	4,1	Acuerdo de libre comercio de América del norte (TLCAN, ALENA)	<i>North American Free Trade Agreement (NAFTA)</i>	en vigor desde el 1º enero de 1994 ; texto publicado (13)
160 miembros, es decir todo el mundo salvo :	97,9	52,3	Organización Mundial del Comercio (OMC)	<i>World Trade Organization (WTO)</i>	en vigor desde el 1º enero 1995 ; texto publicado (296)
- en África : Argelia, Eritrea, Etiopia, Libia, Somalia, Sudán, Sudán del Sur, - en América : Groenlandia, - en Asia : Afganistán, Corea del Sur, Irak, Iran, Kazakhsan, Uzbéksan, Siria, Turkmenistán, - en Europa: Bielorusia, Bosnia-Herzegovina, Serbia.			Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios (AGCS)	<i>General Agreement on Trade in Servicios (GATS)</i>	en vigor desde el 1º enero 1995 ; texto publicado. (294)
OCDE (29 países) : Canadá, Estados Unidos, Méjico - Australia, Corea del Sur, Japón, Nueva Zelanda, Turquía Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países -Bajos, Polonia, Portugal, República checa, Reino Unido , Suecia , Suiza	62,2	16,7	Acuerdo multilateral sobre inversiones (AMI)	<i>Multilateral Agreement on Investment (MAI)</i>	Negociado entre 1995 y abril 1997, abandonado en octubre 1998 ; texto disponible(287)
34 países, es decir toda América Excepto Cuba, Francia, Reino Unido y Los Países Bajos	32,8	10,4	Zona de Libre Comercio de las Américas (ZLEA)	<i>Free Trade Area of the Americas (FTAA)</i>	Negociado desde 1998 y abandonado en 2004 ; texto inicial disponible (418)
39 país : Canadá, Estados Unidos, México, Australia, Corea del Sur, Emiratos	62,3	16,7	Acuerdo comercial anti-fraude (ACAC)	<i>Anti-Counterfeiting Trade Agreement (ACTA)</i>	miembros de 2006 à 2010, abandonado ; miembros

<p>Arabes Unidos, Japón, Jordania, Nueva Zelanda, Singapur,</p> <p>Suiza, Union Europea (27 Estados miembros),</p> <p>Marruecos.</p>					disponible
<p>UE : 28 Estados miembros,</p> <p>CEDÉAO (15 país ACP, 11 PMA) : <i>Benin, Burkina Faso, Cabo-Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo, Mauritania</i> (país PMA)</p>	24,1	0,9	<p>Acuerdo de asociación económica UE-África del Oeste (APE UE-AO)</p>	<p><i>EU- West Africa Economic Partnership Agreement (EU-WA EPA)</i></p>	Suscrito el 10 de julio de 2014; texto disponible
<p>JE : 28 Estados miembros,</p> <p>Comunidad de Desarrollo de África austral o SADC (6 países ACP de los cuales 2 PMA) : <i>África del Sur, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibia, Swazilandia.</i></p>	23,7	0,5	<p>Acuerdo de Asociación Económica UE-África austral (APE UE-AA)</p>	<p><i>EU-SADC Economic Partnership Agreement</i></p>	suscrito le 22 julio 2014 ; miembros interinamente disponibles
<p>2 países de América, de Asia y de Oceanía :</p> <p>Canadá, Chile, Estados-Unidos, México, Perú,</p> <p>Australia, Brunei, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam.</p>	37,1	14,7	<p>Acuerdo de asociación transpacífica (APTP)</p>	<p><i>Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA)</i></p>	miembros desde marzo 2010, en curso de firma; diversos elementos del tratado filtrados
<p>Unión Europea , Canadá</p>	25,6	2,4	<p>Acuerdo económico y comercial global UE-Canadá (AECG)</p>	<p><i>Canadá-EU Trade Agreement (Ceta)</i></p>	miembros desde 6 mayo 2009, suscrito el 26 de septiembre de 2014 ;
<p>JE : 28 Estados miembros,</p> <p>Comunidad de África del Este (5 países ACP de los cuales 4 PMA) : <i>Burundi, Kenya, Uganda, Rwanda, Tanzanie.</i></p>	23,3	0,1	<p>Acuerdo de asociación económica UE-África del Este (APE UE-AE)</p>	<p><i>EU- East Africa Economic Partnership Agreement (EU-EA EPA)</i></p>	miembros desde 2007 ; suscrito el 16 octubre 2014
<p>1 país :</p> <p>Canadá, Chile, Colombia, Corée del Sur, Costa Rica, Estados Unidos, México, Panama, Paraguay, Perú, Uruguay</p> <p>Australia, Hong Kong, Israël, Japón,</p>	66,1	20,5	<p>Acuerdo sobre Comercio de Servicios (ACS)</p>	<p><i>Trade in Services Agreement (Tisa)</i></p>	miembros febrero 2012 ; mandato del Consejo europeo de 8 marzo 2013; anexo

Nouvelle Zélande, Pakistan, Taïwan, Turquie, Islande, Lichtenstein, Norvège, Suisse, Union européenne (28 Estados miembros).					sobre servicios financieros filtrado
JE : 28 Estados miembros, Comunidad de développement deÁfrica australe ou SADC (6 países ACP de los que 2 PMA) : África del Sur, Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibia, Swazilandia.	23,7	0,5	Acuerdo de asociación económica UE-Africa austral (APE UE-AA)	EU-SADC Economic Partnership Agreement	
12 países de América, de Asia y de Oceanía : Canadá, Chile, Estados Unidos, México, Perú, Australia, Brunei, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam.	37,1	14,7	Acuerdo de Colaboración transpacífico (AFTP)	Trans-Pacific Partnership Agreement (TPPA)	
Union Europea, Canadá	25,6	2,4	Acuerdo económico y comercial global UE-Canadá (AECG)	Canadá-EU Trade Agreement (CETA)	
JE : 28 Estados miembros, Comunidad de África del Este (5 países ACP de los que 4 PMA) : Burundi, Kenya, Uganda, Rwanda, Tanzania.	23,3	0,1	Acuerdo de asociación económica UE-África del Este (APE UE-AE)	EU- East Africa Economic Partnership Agreement (EU-EA EPA)	
51 países : Canadá, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Estados Unidos, Méjico, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay Australia, Hong Kong, Israel, Japón, Nueva Zelanda, Pakistan, Taiwan, Turquía, Islandia, Lichtenstein, Noruega , Suiza, Unión Europea (28 Estados miembros).	66,1	20,5	Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS)	Trade in Services Agreement (TISA)	Négoziado desde febrero de 2012; mandato del Consejo Europeo de 8 marzo 2013; anexo sur les servicios financieros fuitée

- Fuera de la UE y EEUU: porcentaje del PIB mundial de los países concernidos fuera de los países miembros de la Unión europea y Estados Unidos.

Cuadro 1: Principales tratados de libre comercio clasificados cronológicamente ; países clasificados por continentes y participación económica en el PIB mundial

Hay más de un centenar de acuerdos que definen las reglas de funcionamiento de la OMC. El principal acuerdo es el Acuerdo Marco que instituye la OMC, negociado y firmado en abril de 1994 en Marrakech, Marruecos, que consta de ... 22.500 páginas e incluye numerosos anexos (296). Para los dirigentes políticos, solo existe una sola prioridad: la eliminación de todas las "barreras a la competencia", es decir, la eliminación de todas las normas de interés general que se oponen al derecho de las multinacionales para hacer negocios y obtener ganancias. Con este fin, dotan de un poder sin precedentes a la OMC: el Acuerdo de Marrakech especifica que cada Estado "garantizará a través de la conformidad de sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos, el cumplimiento de las obligaciones que figuran en los acuerdos que figuran en Anexo (artículo 16, párrafo 4). Al firmar estos acuerdos jurídicamente vinculantes, los países miembros de la OMC se comprometen a ponerlos en práctica, admitiendo con ello la modificación de su propia legislación y sus normas, so pena de que se les impongan de sanciones comerciales.

Entre estos acuerdos, figuran tres muy importantes que definen las normas comerciales en el campo de las mercancías, de la propiedad intelectual y de los servicios:

- El General Agreement on Tariffs and Trade (*GATT*) o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que solo se ocupa del comercio de mercancías ; es anterior a la OMC, pero todavía sigue vigente bajo el nombre de "*GATT 1994*" (291).
- El Acuerdo sobre los aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual que afectan al comercio (ADPIC, TRIPS en inglés)(295)
- El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que detallamos a continuación(294).

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios es el **Anexo 1B** del Acuerdo de Marrakech que instituye la OMC, referente específicamente a los servicios. ¿Qué es lo que se entiende por "servicios"? Se trata de un anglicismo cuyo sentido es el le dan los anglosajones a este término : los servicios cubren una amplia gama de actividades que van desde el comercio a la administración, pasando por los transportes, las actividades financieras e inmobiliarias, las actividades científicas y técnicas, los servicios administrativos y de apoyo, la educación, la salud y la acción social. En Francia y otros países europeos, a este amplio conjunto de actividades se le denomina "sector terciario".

Este acuerdo es un acuerdo multilateral para la eliminación de reglamentaciones ("liberalización") en el campo del comercio de servicios, que entró en vigor al mismo tiempo que la OMC el 1 de enero de 1995. Su objetivo es la "liberalización progresiva" de todas las actividades de servicios a través de las "negociaciones sucesivas [...] que

tendrán lugar de forma periódica [...] con el fin alcanzar progresivamente el nivel de liberalización" (artículo 19-1). En otras palabras, se trata de abrir todas las actividades terciarias o de servicios a la "concurrència " Internacional, eliminando poco a poco las posibilidades de decisión política de carácter local, nacional o internacional, que impiden la libertad de hacer negocio y de obtener beneficios en este vasto campo de actividad.

La OMC y el AGCS evolucionan en función de las rondas de negociación. El enfoque se basa en un sistema de ofertas y demandas : cada estado produce una lista de sectores sobre los que se compromete a eliminar las reglas (sus ofertas), junto a una lista de las solicitudes que son enviadas a cada uno de los otros estados y donde se especifica cuales serían los sectores que desearía, a su vez, que estas reglas se eliminasen (sus demandas). Las negociaciones se han estancado desde 2001 debido a la oposición de los países emergentes. Algunos países del Sur se han opuesto a los países del Norte, rehusando continuar con la competencia desleal; habiéndose desvanecido con ello la creencia en los beneficios del comercio internacional.

Sin embargo, en diciembre de 2013 se alcanzó en Balí un Acuerdo sobre la facilitación del comercio de la OMC, pero su aplicación fué bloqueada en 31 de julio de 2014 (297). Su objetivo es simplificar y armonizar las reglamentaciones aduaneras con el fin de acelerar el despacho aduanero de mercancías desde el momento de su llegada al puerto, aeropuerto o puesto fronterizo en la frontera. Para Alioune Niang investigador del Centro Africano de Comercio, Integración y Desarrollo (ENDA CACID) es una exigencia de los países desarrollados, contrariados por la lentitud y las cargas administrativas en las operaciones de procesamiento de importación o exportación de productos hacia los países subdesarrollados. Pero estos países se enfrentan a otros problemas que no son tenidos en cuenta en este acuerdo, que están sobre todo relacionados con las normas sanitarias y fitosanitarias cada vez más exigentes y por tanto en la calidad del producto. Este acuerdo sería por lo tanto, más beneficioso para los países desarrollados (286).



2.2 El Tratado entre la Unión Europea y los Estados Unidos (ATCI, TTIP, Tafta)

Las negociaciones del proyecto de tratado entre la Unión Europea y los Estados Unidos, oficialmente llamado Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión- ATCI en español, TTIP en inglés o TAFTA en francés-, también conocido como Tratado Transatlántico, comenzaron oficialmente en julio de 2013. Este proyecto de Tratado entre la UE y los EEUU - o de acuerdo de libre comercio - es sin embargo el resultado de un ambicioso proyecto perpetrado por los medios ultraliberales, políticos y dirigentes de las multinacionales, como se verá en el § 7.1.

2.2.1. Negociaciones

El visto bueno para iniciar las negociaciones fué dado por el Consejo de ministros europeos de comercio a la Comisión Europea el 14 de junio 2013. La votación, aparentemente, fue unanime, ya que Francia ha podido amenazar con su veto para imponer la excepción de los audiovisuales (154).

Desde entonces la negociación se desarrolla en ciclos de una semana, alternando generalmente entre Washington y Bruselas. Hasta ahora ha habido diez rondas de negociaciión: la primera del 8-12 julio de 2013 en Washington, y la última del 13 al 17 de julio de 2015, en Bruselas⁸. En paralelo tienen lugar las negociaciones técnicas por temas, llamado informales, como ha sido la reunión de las delegaciones sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del 3 de julio 2014 de la que se tiene alguna noticia(121).

El negociador por la parte de la UE es único, es el comisario de Comercio europeo, que es el jefe de la delegación de la Unión. Desde el año 2009 hasta la entrada en funciones de la nueva Comisión, el día 1 de noviembre de 2014, el flamenco Karel De Gucht ha ocupado este puesto. De Gucht es un ex presidente del VLD, el partido liberal flamenco, y un ex ministro de Relaciones Exteriores de Bélgica, una posición en la que se distinguió por declaraciones muy poco diplomáticas en relación a los funcionarios holandeses y la República Democrática del Congo. Según wikipedia, la Inspección Especial de Impuestos belga (ISI), llegó a la conclusión en junio de 2012, de que Karel De Gucht había defraudado al no declarar una pluvalía de aproximadamente 1,2 millones € obtenida con motivo de la venta de la compañía de seguros belga Vista para el grupo británico Hill & Smith. El Estado belga le demanda por la friolera de 0,9 millones de euros (256). Un poco antes, en 2008, su esposa y su hermano, mostrando un instinto notable, habían vendido un paquete de acciones de la banca Fortis unos

⁸ Y entre ese periodo las del 11-15 noviembre y del 16- 20 diciembre de 2013 ; a lo largo de 2014 fueron del 10-14 de marzo, del 19-23 de mayo, del 14-18 de julio y del 29 septiembre al 3 octubre. La octava ronda prevista inicialmente del 4-7 diciembre de 2014, se trasladó al 2-6 febrero de 2015, y, la novena del 20-24 de abril de 2015 se celebró en Nueva York.

días antes de su quiebra, coincidiendo con una reunión de crisis del gobierno belga en la que participaba K. de Gucht, cuyo tema era precisamente la situación del banco ...



Negociaciones de los tratados de libre cambio⁹

La nueva Comisaria de Comercio y nueva negociadora de la UE, desde el 1 de noviembre 2014, es Cecilia Malmström, una liberal sueca. Fué ministra de asuntos Exteriores de Suecia de la UE entre 2006 y 2010, y después Comisaria europea de Asuntos Interiores entre 2010-2014.

El negociador en jefe de la delegación de Uniwteur Europa y Medio Oriente del servicio de comercio de la presidencia de Estados Unidos.

Cada reunión negociadora reúne a casi 70 jefes negociadores- jefes (35 de cada parte), sin contar a más de un centenar de personas según los temas tratados, pero no se publica ninguna lista oficial (119, 333). Estas delegaciones se componen de personas no elegidas, de funcionarios y ex-lobistas. Entre ellos, la señora Cecilia Malmström ha nombrado a un "consejero especial", Jan E. Frydman (149), que ha trabajado en Procter & Gamble y se encuentra entre los fundadores del *TABD (Transatlantic Business Dialogue-Diálogo Empresarial Transatlántico)*, el poderoso lobby de las multinacionales que hace campaña desde hace años para transformar a los Estados Unidos y la Unión Europea en un mercado único.

Un comité, denominado Comité 207, reúne a representantes de los veintiocho gobiernos que siguen las negociaciones día a día. Este comité se reúne con los negociadores de la Comisión, antes y después de cada negociación. En el caso de

⁹ Honoré Daumier, Conferencia de Londres, detalle, 1832.
www.matierevolution.org/IMG/gif/CaricaturedHonore-Daumier-parue-en-1832-representant-la-conference-de-Londres-Wikimedia-Commons2.gif

Francia, se trata de altos funcionarios del Ministerio de Economía y Finanzas. Los gobiernos pueden impulsar temas, o decir que rechazan propuestas que se avanzan.

Después de haber pretendido alcanzar un acuerdo en 2015, la expectativa es la llegar a un resultado antes de que finalice el segundo y último mandato de Barack Obama a finales de 2016. Cuando los Estados Unidos y la Comisión Europea consideren que han llegado a un acuerdo satisfactorio, la Comisión tendrá que presentarlo al Consejo de Ministros de la Unión.

2.2.2. ¿Son de fiar los EE.UU.?

Hay una cuestión fundamental que se plantea tanto en el tratado transatlántico TTIP, como en el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS) que nos uniría con los Estados Unidos, y es el de la asimetría legal entre la UE y los Estados Unidos. Si el Tratado, una vez ratificado, se aplica automáticamente dentro de los veintiocho Estados miembros de la UE, ¿ocurrirá lo mismo en los cincuenta estados que conforman los Estados Unidos?

Los Estados Unidos son de hecho una federación, en la que la soberanía es ejercida por el gobierno federal y los cincuenta estados tienen una considerable autonomía jurídica. Estos son libres de ratificar un tratado y de aplicarlo. Ahora, el número de Estados estadounidenses que han puesto en marcha los tratados ratificados por el Congreso de EE.UU. en los años recientes es bastante reucido y decreciente (354). Así, si los Estados Unidos firmaron el Acuerdo sobre Contratación Pública (que en su última versión entró en vigor en 2014), y que se aplica a los mercados federales, solamente treinta y siete estados de la federación han aceptado algún tipo de compromiso en relación con este tratado (205, 222, pag21). El experto en política internacional Raoul Marc Jennar ha planteado esta pregunta en privado a un diplomático estadounidense, especialista en valorar las consecuencias sociales y económicas del TTIP. A la pregunta de si "el tratado transatlántico se va aplicar a todos los niveles", la respuesta fue "dependerá de cada uno de los Estados" (236).

Por ello, cabe preguntarse si los Estados Unidos aplicarán realmente las normas del Tratado. En los EE.UU. (33, 129, 207). Hay además una ley de 1953 que reserva el 23% de la contratación pública a las pequeñas y medianas empresas de Estados Unidos, la *Small Business Act* (Ley PYME). Otra ley de 1933, la *Buy American Act* (Ley de *Compre Americano*) que obliga a que todos los ministerios, todas las administraciones, todo lo que funcione con dinero público federal compre productos americanos, a excepción de la compra de servicios. Y no sólo las administraciones gubernamentales, sino también las ONG y terceros se benefician del dinero federal que reciben. Varios estados y municipios han incorporado disposiciones similares en sus leyes y reglamentos de contratación. Otra ley de 1982, la *Buy America Act* (Ley comprar América), condiciona las concesiones federales en materia de transporte de origen

estadounidense de los productos manufacturados y siderúrgicos utilizados, entre otros. Por último, la Enmienda Berry obliga al Departamento de Defensa que haga sus suministros a través de las empresas locales en lo que se refiere a alimentación, textiles y metales especiales. En consecuencia, la contratación pública estaría abierta en los Estados Unidos, sólo en un 47% frente al 95% en la UE (212).

Si como resultado de las negociaciones de este acuerdo, los EE.UU. no eliminan estas leyes - como lo exige el gobierno francés a través del Secretario de Estado de Comercio Exterior Matthias Fekl (212)- los países de la UE¹⁰ serían, a final de cuentas, quienes pagarían el pato. El balance de veinte años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, TLCAN) entre Estados Unidos, Canadá y México pone de manifiesto que los Estados Unidos no hacen honor a su firma y que no son un socio fiable: han continuado apoyando financieramente y protegiendo a sus grandes multinacionales industriales y agrícolas, a pesar de lo acordado en el tratado de libre comercio con Canadá y México. Desde 1995 a 2013, no han dejado de enmascarar el nivel real de apoyo a la agricultura, especialmente en relación con la ayuda alimentaria interna, o también con los subsidios para seguros agrícolas, los alimentos para el ganado, los combustibles agrícolas, los productos lácteos, el etanol de maíz y el regadío (52).

Además, ¿se puede firmar un tratado de carácter tan básico y fundamental, con una potencia que se dedica a espiar masiva y sistemáticamente a los ciudadanos europeos, a sus diigentes y a las empresas europeas, como señaló Jean Arthuis, ex ministro centrista de Economía y Finanzas? (22)

Por último, ¿es posible eliminar los aranceles, favorecer la armonización de las normas, con un país que es el único que detenta el poder de hacer dumping monetario, como señala el mismo John Artuis? En efecto, desde la supresión de la convertibilidad en oro del dólar y el paso a un sistema de tipo de cambio flotante, el dólar es a la vez la moneda nacional estadounidense y la unidad principal de reserva y de cambio en el mundo. La Reserva Federal estaounidense practica pués constantemente el dumping monetario, actuando sobre la cantidad de dólares disponibles para favorecer las exportaciones estadounidenses. Este arma monetaria tiene el mismo efecto sobre la competitividad que las tarifas aduaneras. La eliminación de esta ventaja desleal supondría, como propone China, establecer una cesta de monedas mundiales - como

¹⁰ Europa y la Unión Europea son dos entidades completamente distintas, y nos falta en castellano un adjetivo correspondiente a “Union Europea”- lo que contribuye a malentendidos. En francés empieza a extenderse el neologismo “europunien” que permite cualificar con exactitud lo que hace referencia a la Unión Europea. Obedece a la misma lógica que estadounidense para referirse a los americanos de EE.UU. El término “europunien” es recomendado por el Consejo de la lengua francesa y de política lingüística de Bélgica en un acuerdo establecido en 2011 (47). En castellano no se usan términos como europeounidense.

son por ejemplo los derechos especiales de giro del Fondo Monetario Internacional - la nueva moneda mundial de referencia(22).

En conclusión, los Estados Unidos están unidos, tienen una única moneda, nosotros tenemos ocho. Tienen una política de energía, nosotros tenemos varias. Dominan las tecnologías más avanzadas. Así, pues, la negociación euro-estadounidense es una negociación completamente asimétrica.

2.2.3. Aspectos geopolíticos

El proyecto de tratado de la UE con EE.UU parece ser el proceso político utilizado por los Estados Unidos con el fin de implicar a Europa en su proyecto declinante de dominación del mundo. De hecho, desde 2001 los Estados Unidos se enfrentan dentro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) con la resistencia de los países del Sur, principalmente, pero también con la de los llamados BRICS - Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica - que están bloqueando una nueva ronda de liberalización comercial y financiera. El tratado con la UE sería una forma de evitar el estancamiento en el que se encuentran las negociaciones de la OMC, para aplastar esta resistencia, atrayendo hacia sí a la UE para, de esta manera, conformar un conjunto liberalizado cuyo peso económico sería de tal entidad que impondría al mundo entero los intereses de Washington y el de las multinacionales estadounidenses y europeas. En efecto, la UE y los Estados Unidos representaban, respectivamente, el 23,2% y el 22,4% del PIB mundial en 2013¹¹ (35), y en conjunto, el 45,6% del PIB y el 30% del comercio mundial. Este golpe de fuerza, la conformación de un gran bloque del neo-imperialismo ultraliberal, viene, por supuesto, reforzada por el tratado euro-canadiense (CETA) o el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios(ACS).

El tratado aspira así establecer « normas mundiales », es decir que las normas euro-estadounidenses se impongan en el mundo, como lo indica el artículo 7 del mandato otorgado a la Comisión Europea por los veintiocho gobiernos nacionales de la Unión.

2.2.4. Campo de aplicación

El proyecto de tratado UE-EE.UU se aplica a todos los niveles de gobierno: a la Unión Europea, a los Estados miembros, a las regiones/comunidades autónomas, a los municipios y colectividades. Así se especifica en el artículo 4 del mandato recibido por la Comisión Europea: "Las obligaciones del Acuerdo serán vinculantes para todos los niveles de gobierno."

Afectará por tanto, prácticamente, a todas las actividades humanas. En efecto el "Acuerdo comprenderá exclusivamente disposiciones sobre el comercio y las áreas

¹¹ PIB a precios nominales. Fuente FMI

[https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_PIB_\(nominal\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Pa%C3%ADses_por_PIB_(nominal))

relacionadas con el comercio aplicables entre las Partes al comercio y a las actividades relacionadas con el comercio (artículo 1 del mandato)¹² y "el Acuerdo estipulará la liberalización recíproca del comercio de bienes y de servicios, así como las normas sobre cuestiones relacionados con el comercio, con la ambición de ir mas alla de los compromisos existentes de la OMC "(artículo 3)¹³. La expresión "cuestiones y áreas relacionadas con el comercio" quiere decir que abarca prácticamente todo, ya que, ¿qué actividades no están relacionadas con el comercio?

Quedan, sin embargo, excluidos "los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales, como se especifica en el artículo 1.3 del AGCS" (artículo 20). La definición de estos servicios en el artículo 1.3 de la (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios) es muy precisa: "Un servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales significa todo servicio que no se suministre ni en condiciones comerciales ni en competencia con uno o más proveedores de servicios ». "Este servicio debe ser libre y tener la condición de monopolio. Por lo tanto, no se trata de lo que nosotros entendemos como servicios públicos, sino por el servicio soberano del Estado (regalías) : el ejército, el poder judicial, la policía, etc. La salud (con los hospitales públicos y las clínicas privadas) ; la educación (con las escuelas públicas y las privadas), la seguridad social (que comprende la cubierta por las instituciones públicas, junto a la de los planes privados sanitarios) no son protegidos por esta disposición. Con el desarrollo de los servicios privados de protección, las compañías de mercenarios, y los grupos de arbitraje, incluso privadas en el marco de acuerdos de libre comercio, podemos incluso duda de que, finalmente, la policía, el ejército y el poder judicial permanecerá excluidos ...

También quedarían excluidos los "servicios audiovisuales" (artículo 21). Pero según la discreta precisión de Karel de Gucht, el negociador de la UE (128), durante una rueda de prensa junio 2013: "No es una exclusión. Los servicios audiovisuales no figuran en el mandato actual. Pero el mandato [artículo 44] deja claro que la Comisión tendrá la oportunidad de llevar al Consejo las directrices adicionales para la negociación ». Si el audiovisual se escapa de la negociación a corto plazo, sin embargo si van a incluirse todas las demás áreas de la cultura (los libros, los teatros, las óperas, los museos, los archivos, las bibliotecas, el patrimonio).

El mandato precisa además, que afecta "al comercio y los aspectos relacionados con la inversión de energía y materias primas" (artículo 37), y que "las negociaciones

¹² The Agreement will exclusively contain provisions on trade and trade-related areas applicable between the Parties. The Agreement should confirm that the transatlantic trade and investment partnership is based on common values, including the protection and promotion of human rights and international security

¹³ The Agreement shall provide for the reciprocal liberalisation of trade in goods and servicios as well as rules on trade-related issues, with a high level of ambition going beyond existing WTO commitments.

deberían tratar de garantizar un entorno comercial abierto, transparente y predecible en materia de energía y garantizar un acceso libre y duradero a las materias primas ». A todas las materias primas. Este artículo significa, entre otras cosas, que el gobierno debería dejar de tener el control del suelo y del subsuelo, ya que el acceso a las materias primas de la tierra y el subsuelo debe ser libre para empresas privadas(238).

En el mandato de negociación no se menciona, sin embargo, la necesaria reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, el objetivo de permanecer por debajo de 2°C el calentamiento global a finales del siglo, o la urgencia de la implementación de una transición energética que esté a la altura de estos desafíos (99,100).

El artículo 39 establece que "el acuerdo incluirá disposiciones sobre la plena liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital." El marco que los promotores quieren poner en práctica prevé suprimir las pocas garantías que quedan en inversiones de riesgo e impedir a los gobiernos controlar el volumen, la naturaleza o el origen de los productos financieros colocados en el mercado. Esto es exactamente lo contrario de lo que se debería hacer para prevenir futuras crisis financieras como la de 2008 ...

Los cargos electos tendrán que redefinir a fondo sus políticas públicas para satisfacer la voracidad de lo privado en los más diversos sectores: la seguridad alimentaria, las normas de toxicidad, los seguros de salud, la fijación de precios de medicamentos, la libertad de Internet, la protección de la vida privado, la energía, la cultura, los derechos de autor, los recursos naturales, la formación profesional, los equipamientos públicas, la inmigración: no habrá ningún área de interés general que no pase bajo las horcas claudinas de las multinacionales.

Por supuesto, no figuran en el mandato de negociaciones las aspiraciones de los ciudadanos de ambos lados del Atlántico, de alcanzar un desarrollo económico que cree puestos de trabajo, ni el acceso al derecho a la salud, a la educación, o a un salario decente.

Por último, está previsto que este tratado pueda estar asociado de alguna manera con otros tratados de libre comercio, debido a la posibilidad de acumulación prevista en el artículo 11 del mandato de negociación¹⁴: el acuerdo debe prever p.ej. la posibilidad de ampliar la aplicación de los criterios que permitan establecer el país de origen de un producto a los productos procedentes de países que hayan firmado otros acuerdos de libre comercio con uno u otro de los dos asociados (71). Estos criterios son importantes porque los derechos y restricciones aplicables en muchos casos dependen del origen de los productos importados.

¹⁴ "Las posibilidades de acumulación con países vecinos que han llevado a concluir acuerdos de libre-comercio (ALE) a la vez con la UE y con los Estados Unidos serán tomadas en consideración."

2.3. Tratado entre la Unión Europea y Canadá (CETA o AECG)

El lanzamiento de las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá se anunció oficialmente en Praga el 6 de mayo de 2009 en la Cumbre UE-Canadá. El acuerdo fue negociado sobre la base del mandato otorgado por unanimidad por los gobiernos de la Unión a la Comisión Europea, según lo confirmado verbalmente por el Comisario K. De Gucht a la Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo, el 22 de julio de 2014 (376). El mandato sin embargo, nunca fue publicado y se mantiene en secreto, pero todo parece que el mandato de negociación para el tratado TTIP sea una copia del CETA. De hecho, casi todos los puntos del mandato - publicados en relación a Estados Unidos se encuentran en el propio tratado euro-canadiense.

De acuerdo con cifras del Banco Mundial(35), Canadá representaba en 2013 el 2,4% del producto interno bruto (PIB) mundial, frente a un 23,2% para la Unión Europea.

Después de varios aplazamientos, el 26 de septiembre 2014 la Cumbre UE-Canadá ha celebrado en Ottawa el cierre de la negociación del tratado euro-canadiense, denominado Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG, o CETA en Inglés), que fué rubricado entonces, pero aún no firmado, pendiente de su ratificación a mediados de 2016.

¿ Quién debe ratificar este tratado? El ministro de Economía alemán, Sigmar Gabriel, ferviente defensor de los tratados de libre comercio, ha solicitado el asesoramiento jurídico del profesor de derecho constitucional comparado Franz Mayer de la Universidad de Bielefeld. Este último llega a la conclusión de que el tratado de la UE-Canadá no puede ser ratificado sólo por la Unión Europea, sino que debe serlo por los veintiocho Parlamentos nacionales de los Estados miembros (276). Otro experto jurídico alemán, especializado en derecho europeo, Andreas Fischer-Lescano, de la Universidad de Bremen, llega a la misma conclusión (187).

Además de la UE y los Estados miembros "todos los otros niveles de gobierno de las Partes [es decir, los Estados signatarios], incluidos los gobiernos regionales, territoriales, provinciales o municipales ", están concernidos por este Tratado¹⁵, como lo están por el tratado euro-estadounidense (TTIP). El tratado abarca a su vez todos los servicios, excepto los servicios soberanos (el ejército, el poder judicial, la policía, etc.), así como la mayoría de los servicios públicos (c.f. §2.2.4). Los servicios audiovisuales también están excluidos por parte de la Unión Europea, y el total de las industrias

¹⁵ Artículo 2 del capítulo 2 del Tratado (206)

culturales por parte o de Canadá, incluyendo la industria del libro y de la producción artística en todas sus formas¹⁶.

2.4. Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TiSA)

Las negociaciones para un Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TiSA) comenzaron informalmente en febrero de 2012. El mandato de negociación fué dado a la Comisión Europea por el Consejo Europeo el 18 de marzo de 2013 (120). La apertura de las negociaciones fue validada por el Parlamento Europeo el 4 de julio de 2013, por 526 votos a favor y 111 en contra, con los votos del PS y la UMP, en el caso de Francia (344).

Objetivo: abrir aún más los servicios a la competencia internacional y prevenir cualquier intervención pública. Recordemos que los denominados "servicios", son lo que en muchos países se llaman "actividades terciarias" (ver arriba). Afecta a muchos dominios: la educación, el transporte, correos y telecomunicaciones, los servicios de contabilidad y auditoría, la ingeniería y la logística, la salud, los seguros, las nuevas tecnologías y la transferencia de datos, la investigación, la banca y los servicios financieros ... Sólo el audiovisual y los servicios soberanos quedan excluidos, por mandato de la negociación de la Comisión Europea en el artículo 2, (120).

Cincuenta países- entre ellos la Unión Europea como tal – negocian desde febrero de 2012 este tratado que quieren concluir en 2015. En febrero de 2015 se unió un 51ºpaís, Uruguay y en julio de 2015 un 52º país, Mauricio. Posteriormente, septiembre de 2015, Uruguay se ha retirado (331).Las negociaciones tienen lugar en Ginebra(4,114) en ciclos de una semana, dirigidos alternativamente por los EE.UU., la UE y Australia. Hasta la fecha ha habido - en dos años - doce rondas de negociación: la primera del 29 de abril al 3 de mayo de 2013 ,la última del 6 al 10 de julio de 2015.



Figura 1 : Participantes en las negociaciones del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TiSA) (4)

¹⁶ Capítulo 11. Comercio transfronterizo de servicios/artículo X-01/§ 2

Los negociadores se han bautizado a sí mismos como "muy buenos amigos de los servicios". Aunque sería más exacto hablar de muy buenos amigos de las multinacionales occidentales. En efecto, aparte de la UE y de los EE.UU., se sientan alrededor de la mesa (cf. Figura 1):

- Los Europeos no comunitarios, pero ligados a la UE por una estrecha asociación: Noruega, Islandia, Liechtenstein y Suiza;
- Aliados tradicionales de los EE.UU : Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Israel y Turquía;
- Siete estados de América del Sur pro-Estados Unidos: Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Paraguay, Perú ;
- Tres Estados asiáticos competidores de China : Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur;
- Japón y Pakistán, Mauricio.

Estos 52 países producen el 66% del PIB mundial (23,2% la Unión Europea, 22,4% Estados Unidos y 20,5% los 21 países restantes : cf.Anexo 4), y representan el 70% del comercio mundial de servicios (4).

Es decir, este bloque de países representa las dos terceras partes del comercio mundial, dejando de lado cuidadosamente a los principales países emergentes. Con ello se está diseñando de forma indirecta una alianza anti-BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), asumida por la Comisión Europea (157): "Contrariamente a las negociaciones de la Ronda de Doha [OMC], el acuerdo posible futuro no prevé por el momento la participación de algunas de las principales economías emergentes, como Brasil, China, India y los países de la ASEAN [Asociación de Naciones del Sudeste Asiático]. No es deseable que todos estos países recojan los beneficios de un futuro acuerdo sin haber contribuido y aceptado sus reglas¹⁷. " China ha solicitado unirse a las negociaciones, pero no ha sido admitida (59).

¿A qué se debe esta lógica de bloques? De acuerdo con el especialista en Comercio internacional Gabriel Felbermayr de la Universidad de Munich (181), próximo a las posiciones de EE.UU., el objetivo es protegerse contra el ascenso de la potencia China y de otros países emergentes, fijando las reglas mundiales sin consultarlos. Esta es también la lógica que prevalece en la negociación por parte de Washington del tratado con la Unión Europea (cf. § 0) y del tratado Transpacífico (con diez países de la zona del

¹⁷ "Unlike in the DDA negotiations, the possible future agreement would for the time being fall short of the participation of some of the leading emerging economies, notably Brazil, China, India and the ASEAN countries. It is not desirable that all those countries would reap the benefits of the possible future agreement without in turn having to contribute to it and to be bound by its rules»

Pacífico, sin China - cf. § 2.6). La UE, a su vez, se defiende de una visión ofensiva por parte de China – y ha apoyado sin éxito la integración de Pekín en las conversaciones, pero los Estados Unidos se han opuesto.

La idea que subyace en estas negociaciones es, de hecho, encontrar un consenso entre 51 países para, a continuación, elevarlo a un plano multilateral - es decir, para imponerlo a todos los miembros de la OMC, organismo que abarca prácticamente a todos los países del mundo, entre ellos China. Esto se dice también de forma explícita en el mandato de negociación dado a la Comisión Europea en el artículo 9 (120). Cuando se sabe que China está negociando un importante acuerdo llamado *RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)*, un amplio acuerdo económico de ámbito regional, con el resto de Asia, India y Oceanía, e impulsa lanzar la puesta en marcha de un estudio estratégico sobre la zona de libre comercio Asia-Pacífico (FTAAP), cabe temer que, de cara al futuro, se diseñan varios bloques antagonistas.

El *RCEP* incluye a los diez países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (*ANASE* o *ASEAN* o Inglés) - Birmania, Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam -, así como a Japón, Australia, Nueva Zelanda, India y Corea del Sur – estos dos últimos no comprometidos en el Acuerdo Trans-Pacífico. Pekín no deja de señalar que la zona del acuerdo totalizará la mitad de la población mundial y un tercio del comercio. Un acuerdo con Corea del Sur, aliado tradicional americano, constituiría un buen resultado para los líderes chinos (64).

El Area de Libre Comercio del Asia-Pacífico (*Free Trade Area of the Asia –Pacific* o FTAAP) incluiría a todos los miembros de la Cooperación Económica para el Asia-Pacífico (*Asia-Pacific Economic Cooperation* o *APEC*), China y Rusia incluidos. Estos 21 países ¹⁸representan 2.600 millones de personas, el 60% aproximadamente del PIB mundial y alrededor del 47% del comercio mundial. Esta es la zona económica más dinámica del mundo, habiendo contribuido en casi el 70% al crecimiento económico mundial entre 1994 y 2004. El estudio estratégico, que prepara la apertura de negociaciones, está previsto que dure dos años (137,132).

Pero ¿cuáles han sido los frutos de este Acuerdo sobre el Comercio de Servicios?

Hemos analizado en §2.1. la creación del Acuerdo de Marrakech General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que constituye el anexo 1B del acuerdo que establece la Organización Mundial del Comercio (OMC). Tras la conclusión del Acuerdo de Marrakech, se decidió esperar cinco años antes de reanudar las negociaciones sobre la

¹⁸ Canadá, Estados Unidos ,México
 -Chile, Perú
 -Brunei, Corea del Sur, Indonesia, Japón, Malasia, Filipinas, Singapur,Tailandia, China
 - Australia,Nueva Zelanda
 -Rusia

profundización de la aplicación de los acuerdos. En noviembre de 2001 comenzó oficialmente la ronda de negociaciones en Doha. Este ciclo tiene como objetivo discutir la apertura gradual de los mercados nacionales a la "conurrencia", es decir, la eliminación progresiva de todas las normas que limitan de una manera u otra la libertad para hacer negocios, sobre todo en el área de los servicios - eliminación conocida como "liberalización". Las negociaciones, inicialmente previstas para terminar el 1 de enero de 2005, se prolongaron en varias ocasiones por falta de acuerdo entre las partes, para finalmente concluir en la constatación de un fracaso tras una última reunión en Ginebra en julio de 2006. Se suspendieron las negociaciones debido a la oposición de los BRICS - Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica - y otros países en desarrollo. Estas se retomaron en 2013 completando el "paquete de Bali" India ha consignado al olvido. Las negociaciones están bloqueadas.

Los gobiernos más favorables a la libertad de hacer negocios y beneficios - y que han apoyado el fracasado modelo de desregulación financiera en la OMC, considerada parcialmente responsable de la crisis financiera mundial, - son los que han bloqueado los esfuerzos de otros miembros de la OMC para debatir de manera crítica sobre esta reglamentación tras la crisis, con vistas a su reforma(247). A través de la ACS, estos gobiernos están tratando de orillar a los BRICS y a todos los intrusos de la OMC poniendo en marcha un "mini-GATS", llegando a acuerdos entre sólo algunos de los miembros de la OMC¹⁹, de manera que entonces todos los demás países se verían obligados a adherirse ("multilateralización" en el marco de la OMC). De aquí el empeño de debilitar la posición de los BRICS por ahora excluidos de estas negociaciones, o de los países africanos, completamente ignorados. Esto resulta "Terriblemente preocupante", según Pavanelli Rosa, secretario general de la Internacional de Servicios Públicos (ISP) (344).

2.5. Tratados euro-africanos (UE-AO, UE-AA UE-AE)

Todo comenzó con una demanda presentada en 1995 ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por los productores latinoamericanos de banano. Washington nunca aceptó las "preferencias" otorgados por Bruselas a los países de África, Caribe y Pacífico, denominados ACP : en virtud de los acuerdos de Lomé firmados en la década de 1970, estos países están exentos de los derechos de aduana a la entrada del mercado europeo, mientras que estos países pueden gravar las importaciones procedentes de la UE. El grupo de arbitraje privado de la OMC (denominado Organo de solución de controversias) falló en contra de la Unión Europea debido a que estos acuerdos asimétricos no son conformes con las normas de la OMC. (46)

¹⁹ Acuerdo llamado plurilateral en el lenguaje de la OMC, un acuerdo multilateral que concierne a todos los miembros.

Con el objeto de reformar estos antiguos acuerdos, que ya no concuerdan con la línea política neoliberal de la UE, existían negociaciones en curso desde hace más de diez años. A principios del verano de 2014, ganó la postura de la UE. Por fin la UE consiguió vencer la resistencia de los países africanos que rehusaban concluir con ella los tratados de libre comercio previstos desde el año 2000 por el Acuerdo de Cotonú (Benin) y negociados con cinco regiones. El 10 de julio, los dieciséis jefes de Estado de la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) y de Mauritania han suscrito en Accra (Ghana) un Acuerdo de Asociación Económica (EPA) entre los estados de África occidental, la CEDEAO y la UEMOA, por un lado, y la Unión Europea y sus Estados miembros, por otro (109). Según una fuente fiable, diez de dieciséis jefes de Estado de África occidental habrían firmado el acuerdo el 15 de diciembre 2014, y otros cinco no lo han hecho: Gambia, Mauritania, Nigeria, Sierra Leona y Togo (50). El Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Europea dió su conformidad para firmar el tratado con África Occidental el 12 de diciembre 2014. La firma por sus distintos socios debería haber tenido lugar en enero de 2015, pero al parecer no se produjo.

El 22 de julio de 2014, el Acuerdo de Asociación Económica del África Austral fué rubricado por seis países africanos (46). África Oriental lo hizo el 16 de octubre 2014.

Por otra parte, el 25 de julio de 2014, Camerún ratificaba un acuerdo de asociación económica individual con la Unión Europea. Su ratificación por la UE exige que todos los Estados miembros hayan completado su proceso de ratificación. El Parlamento Europeo ya ha aprobado el acuerdo en junio de 2013(107).

África Central, a excepción de Camerún, todavía resiste. En África Oriental y Meridional, seis países han optado por un acuerdo provisional, mientras que cinco están ausentes de la mesa de negociación ²⁰(265).

Las negociaciones comerciales para un Acuerdo de libre comercio global y profundizado (ALECA ; CAFTA) se lanzaron en paralelo con Marruecos (386), en marzo de 2013. De acuerdo con un reciente estudio marroquí, el tratado pondría en peligro el futuro de la agricultura y del tejido industrial, contribuyendo, en gran medida, a la crisis estructural del empleo y a un nivel insostenible de desempleo en Marruecos, agravando los desequilibrios de las balanzas comerciales y situando a la economía marroquí en una dependencia cada vez mayor y sin posible defensa frente a una competencia totalmente desequilibrada (11).

²⁰ Las Seychelles y Zimbabue han ratificado este acuerdo provisional, Madagascar y la isla Mauricio han firmado los acuerdos y comunicado una aplicación provisional en julio de 2011. Zambia y las Comores solo han rubricado el acuerdo.
-Djibuti, Etiopía, Eritrea, Malawi, y Sudan no han rubricado ningún acuerdo.

El peso económico de los respectivos firmantes es desproporcionado : el 23,2% del PIB mundial por parte de la UE, frente al 0,9% para los países signatarios de África Occidental ; el 0,5% para los países signatarios de Africa Austral y el 0,15% para los países signatarios de Africa Oriental ; 0,04% para Camerún y 0,14% para Marruecos (cf. Anexo 4).

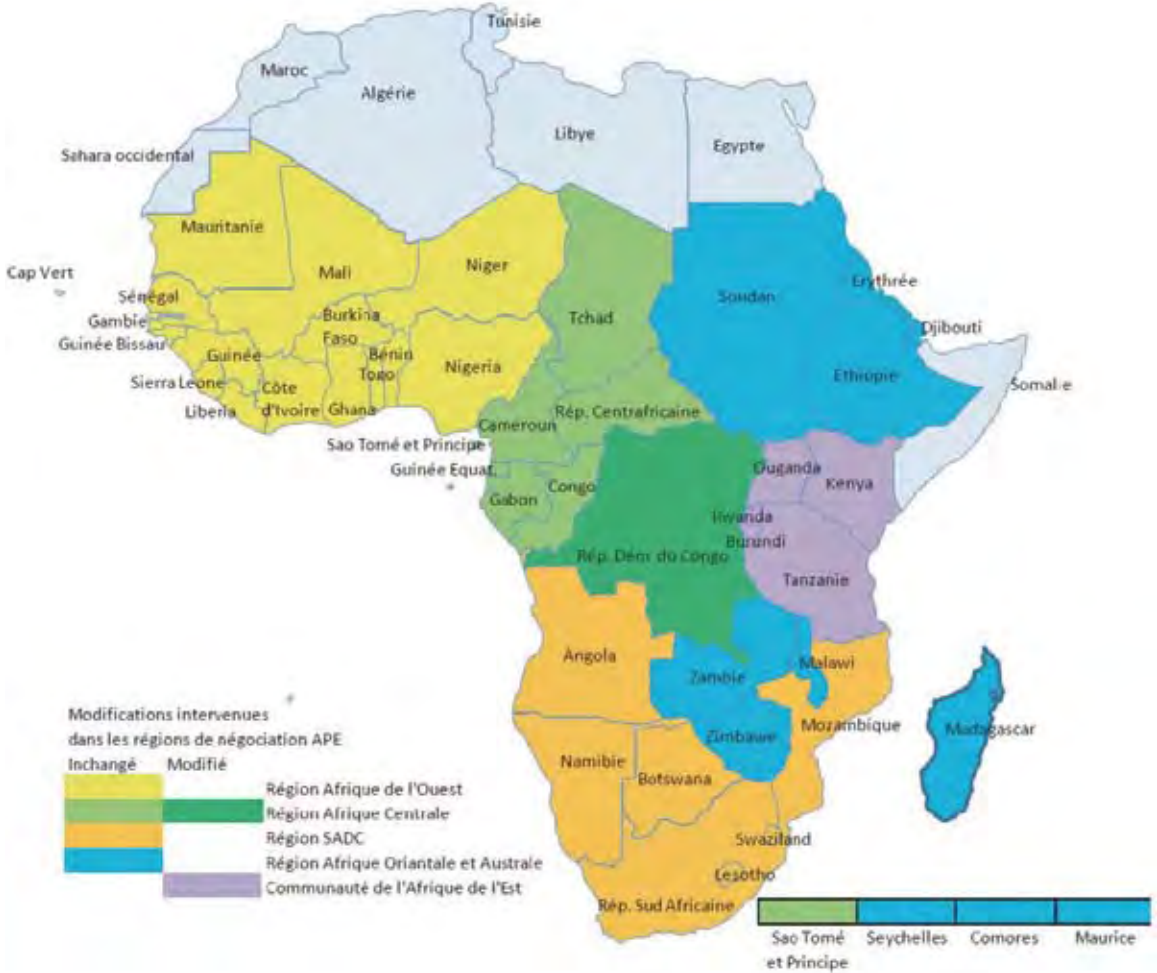


Figura 2 : Las cinco regiones actuales de negociación de los tratados de libre-comercio euro-africanos (265).

El Acuerdo de Asociación Económica con África Occidental es un tratado de libre comercio que prevé la eliminación del 75% de los derechos de aduana sobre las importaciones procedentes de la Unión, mientras que la UE continuará importando de África Occidental todos sus productos que ya están libres de derechos de aduana.

Si se lee atentamente el proyecto de tratado con África Occidental, que fue finalmente publicado en septiembre de 2014, se ve que también existe el compromiso de continuar las discusiones en el ámbito de los servicios²¹.

²¹ Artículo 106: "Con el fin de llegar a un acuerdo regional integral, [...] las Partes se comprometen a iniciar las discusiones sobre los servicios, la propiedad intelectual y la

¿Por qué, a pesar de las fuertes críticas formuladas por muchas organizaciones ciudadanas y responsables africanos, como veremos más adelante, los Estados africanos se han embarcado en esta aventura? La falta de determinación en la salvaguarda de los intereses de los africanos, la débil capacidad para negociar, el papel de algunos líderes africanos estrechamente vinculados a los intereses europeos, el secreto de las negociaciones y un el gran poder de los lobbies multinacionales instalados en África, junto al chantaje de la Comisión Europea y su estrategia de negociaciones bilaterales para romper las solidaridades regionales, son los principales elementos que han concurrido a la firma de los Estados africanos (323).

2.6. Acuerdo de Asociación Trans-Pacífica (AFTP o TPPA)

Desde marzo de 2019 se negocia un Acuerdo de partenariado Trans-Pacífico (AFTP o TPPA)²², entre doce países de América, Asia y Oceanía, que suponen el 37,1% del PIB mundial: 22,4% los Estados Unidos y 14,7% los otros once participantes (cf.Anexo 4); estos países significaban en 2011 el 30% de las exportaciones agrícolas mundiales. Se trata de un acuerdo abierto, ya que cualquier país que persiga un acuerdo con Estados Unidos puede participar : varios países han expresado su interés en este sentido (141)

Este tratado pretende eliminar para el año 2015 los aranceles que se aplican entre los países de la zona, además de imponer normas comunes para todos los productos (alimentos, fitosanitarios, industriales, etc.), sobre los servicios (bancos, cajas de ahorro, fondos de pensiones, etc.), sobre la propiedad intelectual, reconociendo la primacía del derecho a hacer negocios. A través de este acuerdo también se organiza el mecanismo de resolución de disputas entre las multinacionales y los Estados, siguiendo el modelo de los grupos privados de arbitraje. Por tanto, es similar a los tratados entre la UE y EE.UU (TTIP) y Euro-Canadá (CETA), (64, 88, 409, 411). En opinión del parlamentario malayo Charles Santiago, el contenido es el mismo que el del Tratado Euro-Estadounidense y apenas toca el comercio (395): " estos dos acuerdos tienen exactamente el mismo contenido. [...] A lo largo del texto del acuerdo, sólo hay un capítulo sobre comercio y 24 capítulos que no se refieren al comercio: no es un acuerdo comercial, sino un acuerdo para controlar el comercio, según los intereses de las grandes empresas. Es como una nueva Constitución sobre la que nosotros, parlamentarios, no tenemos control. "

innovación, incluido el conocimiento tradicional y los recursos genéticos, los pagos corrientes y de capital, la protección de los datos personales, la inversión, la competencia [...]. Seis meses después de la conclusión de este Acuerdo, las Partes establecen una hoja de ruta especificando el calendario y las modalidades de las negociaciones.

²² Hay un Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (en inglés: Trans-Pacific Strategic Economic Partnership o Trans-Pacific Partnership, TPP), que es la propuesta de expansión del Acuerdo P4, de un tratado de libre comercio multilateral entre las economías de la región del Asia-Pacífico. El tratado fue firmado originalmente por Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, el 3 de junio de 2005 y entró en vigencia el 1 de enero de 2006.

El tratado está todavía en fase de negociación desde marzo de 2010. Hasta julio de 2013 se han celebrado 18 rondas de negociación, y cinco reuniones entre los negociadores-Jefe o entre los ministros, lo que refleja las dificultades encontradas. La oposición más fuerte al tratado ha tenido lugar en Estados Unidos, Australia, Malasia y Japón (125). En particular, Japón resiste tenazmente la presión implacable de los Estados Unidos para que reduzca sus aranceles a sus productos agrícolas, lo que no parece dispuesto a aceptar bajo ningún precio. Las conversaciones se estancaron en los "cinco vacas sagradas" de Japón: el arroz, el trigo, la carne de vaca y de cerdo, el azúcar, los productos lácteos – que incluyen 586 productos protegidos por un sistema de cuotas. Por ejemplo, las importaciones de arroz no pueden exceder del 5 al 8% del consumo interno y más allá el gobierno Japonés impone aranceles de hasta el 780%; para el trigo o los productos lácteos, estos aranceles llegan al 252%. (49,64). WikiLeaks ha publicado diversos elementos del tratado (409,411).

La UE, por su parte parece tener una estrategia menos claro que los Estados Unidos con relación al Pacífico, a pesar de la ratificación en 2013 del tratado de libre comercio con Corea del Sur, las negociaciones de nuevos acuerdos comerciales con Japón, Birmania, Vietnam, y la reciente apertura de negociaciones sobre un tratado de inversión con China(178) : cf. §2.7.2.

2.7. Los brazos tentaculares del neoliberalismo

Incluso si el proyecto de Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico no concierne formalmente a Europa, supone un intento de conformar una tupida red mundial de comercio mundial conformada por algunos proyectos de tratados entre los principales grupos de países que hemos visto en detalle: EU y EE.UU., la UE y Canadá, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, la UE y África Occidental, la UE y el Africa Austral , la UE y África Oriental, Tratado Transpacífico. Junto a estos "grandes" tratados que se están negociando, hay que añadir además múltiples tratados bilaterales ya vigentes o en proceso de negociación, que afectan o no a la Unión Europea, así como al Tratado de América del Norte en vigor durante más de veinte años (cf. Tabla 1 y Anexo 3). A continuación presentamos, por regiones del mundo, algunos de estos otros tratados : los tratados que afectan a la Unión Europea y otros dos tratados que involucran a los Estados Unidos (166). Algunas negociaciones se han suspendido, otras han llegado hasta la firma y algunas hasta la entrada en vigor del Tratado. El estado de las negociaciones con la UE se presenta de manera gráfica en el Anexo 1.

2.7.1. Tratados de libre comercio entre la UE y el resto de Europa

- El Acuerdo amplio y completo de libre comercio entre la UE y Moldavia (387), fué aprobado por el Parlamento Europeo en junio de 2014, ratificado por Moldova en julio del mismo año y en curso de ratificación por los Estados miembros de la Unión.

Algunas de sus disposiciones se aplican provisionalmente a partir del 1 de septiembre de 2014. El PIB moldavo es 2.200 veces menor que el PIB de la UE.

- El acuerdo similar concluido entre la UE y Georgia (388), firmado el 27 de junio de 2014, y aplicado provisionalmente desde el 1 de septiembre de 2014. Georgia tiene un PIB 1.080 veces menor que el de la UE.

- El acuerdo similar concluido entre la UE y Ucrania (389), firmado en junio de 2014. Su ejecución se ha aplazado hasta el final de 2015, según la Comisión Europea (175). El PIB de Ucrania es aproximadamente 100 veces inferior al de la Unión Europea.

2.7.2. Tratados de libre comercio entre la UE y Asia-Pacífico

- El Consejo europeo había dado mandato de negociación europea el 19 de abril de 2007 con los diez países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANASE o ASEAN en inglés): Birmania, Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam. La séptima sesión de negociación de marzo de 2009 decidió parar las negociaciones. En diciembre del mismo año, el Consejo decidió continuar las negociaciones bilaterales con Singapur, Malasia, Vietnam y Tailandia.

- Con Singapur, las negociaciones para un amplio Tratado de Libre Comercio Integral comenzaron en marzo de 2010 y el Tratado fue rubricado el 17 de octubre de 2014 (160). El 30 de octubre de 2014, la Comisión Europea ha decidido acudir al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJCE) para someterla inseguridad jurídica que rodea las competencias de la Unión y de los Estados miembros para la firma y ratificación de este tratado (270). El PIB del país es 52 veces menor que el de la U.E.

- Con Malasia, las negociaciones comenzaron en octubre de 2010 y se suspendieron en abril de 2012, tras siete sesiones de negociación, por falta de acuerdo.

- Con Vietnam, cuyo PIB es 101 veces menor al de la UE, ha habido doce sesiones de negociación que tuvieron lugar entre junio de 2012 y marzo de 2015. Las partes esperan concluirlo en 2015. La mediadora europeo Emily O'Reilly reprocha a la Comisión Europea la falta de un estudio de impacto específico de este tratado en relación con los derechos humanos (cf. § 6.3.)

- Con Tailandia, tras cuatro sesiones de negociación, entre febrero de 2013 y abril de 2014, se han suspendido las negociaciones.

- Con Japón, cuyo PIB es la cuarta parte del PIB de la UE, el Consejo Europeo dio un mandato de negociación a la Comisión Europea el 29 de noviembre de 2012. Después de diez sesiones de negociación, la última de las cuales tuvo lugar del 23 al 28 de abril de 2015, las partes esperan concluirlo rápidamente.

- Con Birmania, después del mandato de negociación de marzo 2014, han tenido lugar dos sesiones de negociación. Su PIB es casi 300 veces inferior al de la UE.
- Con la India, el mandato de negociación fue aprobado por el Consejo Europeo en abril de 2007. Tras doce rondas de negociaciones, estas han sido suspendidas durante el verano de 2013 por falta de acuerdo.
- Con China, el Consejo Europeo ha autorizado las negociaciones de un tratado de inversión el 18 de octubre de 2013. Ha habido cinco sesiones de negociación desde enero de 2014 a marzo de 2015. Su PIB nominal ²³(año 2013) es ligeramente superior a la mitad del de la UE. Las negociaciones previas para actualizar un acuerdo de cooperación económica y comercial de 1985 tuvieron lugar desde 2007 a 2011, pero se suspendieron como consecuencia de las divergencias.
- Se está negociando el Acuerdo de Asociación Económica de la UE - Pacífico entre la Unión Europea y catorce pequeñas islas- países del Pacífico. Estos 14 países juntos tienen un PIB 733 veces inferior al de la UE. Las islas Fiji y Papuasias- Nueva Guinea han ratificado un acuerdo provisional en febrero de 2011, mayo de 2011 y julio de 2014, respectivamente.

2.7.3. Tratados de libre comercio entre la UE y América

- El Acuerdo de Asociación Económica UE-CARIFORUM entre la UE y los quince pequeños países del Caribe, cuyo PIB conjunto es 128 veces menor que el de la Unión Europea, solo había sido aún ratificado, en agosto de 2014, por siete de los quince Estados miembros del CARIFORUM y por dieciséis de los veintiocho Estados miembros de la Unión Europea (359), entre ellos Francia, en diciembre de 2012. Sin embargo, de acuerdo con el informe parlamentario de Christiane Taubira, ha sido parcialmente puesto en marcha (369).
- El Acuerdo de Asociación entre la UE y seis países de América Central, cuyo PIB es 87 veces menor que la Unión Europea, ha sido firmado en 2012 y aplicado de forma provisional en 2013.
- El Tratado de Libre Comercio entre la UE y tres países andinos, fué firmado en 2010 con Perú y Colombia y en julio de 2014 con Ecuador; los países andinos tienen en conjunto un PIB 26 veces inferior a la de la UE. La ratificación está en marcha. El tratado se aplica provisionalmente desde el 1 de marzo 2013 con Perú y desde el 1 de agosto de 2013, con Colombia. Bolivia, que forma junto con Perú, Colombia y Ecuador, la Comunidad Andina, no participa en el tratado.

²³ Nota adicional: Datos del FMI para 2013: PIB nominal de China, 9 181 377 M €; PIB de la UE, 17 371 618 M €.

Si el PIB se mide en términos PPA ,de paridad adquisitiva, el producto de China era superior en 2014 al de EEUU y alrededor del 90% del de la UE

- Con *Mercosur* (*Mercado Común del Sur*, en español) o *Mercosul* (*Mercado Comum do Sul en portugués*), que incluye a Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela, el mandato de negociación fue aprobado en 1999. Las negociaciones han estado suspendidas entre 2004 y 2010, y luego se retomaron, teniendo lugar el noveno período de sesiones en octubre de 2012. Los cinco países del Mercado Común del Sur tienen un PIB cinco veces inferior al de la UE.

- Con México hay un tratado en vigor desde 2000. La Comisaria de Comercio Cecilia Malmström anunció el 11 de mayo 2015 que iba a pedir a la Comisión Europea un mandato para negociar la actualización de este acuerdo a partir de 2015 (273).

2.7.4. Tratados de libre comercio entre la UE y los países del Mediterráneo y Oriente Medio

La UE ha establecido acuerdos de asociación con ocho países (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Palestina, Túnez). En este contexto, se han llevado a cabo negociaciones bilaterales complementarias sobre la agricultura y la pesca, la solución de los conflictos, la normativa industrial y de los servicios, y el derecho de establecimiento:

- Agricultura y pesca: las negociaciones concluyeron en 2005 con Jordania, en 2008 con Egipto e Israel, con su entrada en vigor en 2010, con Marruecos en 2009 (entrada en vigor en octubre de 2012). Las negociaciones están suspendidas con Túnez.

- Resolución de conflictos: Han concluído las negociaciones con Túnez (firma en diciembre de 2009, entrada en vigor en septiembre de 2011), con Líbano (firmado en 2010), con Jordania (entrada en vigor en julio de 2011), con Marruecos (entrada en vigor en noviembre de 2012) y con Egipto (firmado en 2010). Las negociaciones están suspendidas con Argelia, Israel y Palestina.

- Evaluación de la conformidad y aceptación de productos industriales en el campo farmacéutico: hay un acuerdo firmado con Israel en mayo de 2010, que entró en vigor en enero de 2013.

- El comercio de servicios y derecho de establecimiento: las negociaciones bilaterales se iniciaron en 2008 con Egipto, Israel, Marruecos y Túnez. Actualmente están suspendidas.

2.7.5 Tratados de libre comercio que no conciernen a la UE

- El Tratado libre Comercio de América del Norte, entre México, Estados Unidos y Canadá (13) (TLCAN en español, NAFTA en inglés o TLCAN en francés) está en marcha desde hace veintiún años. Firmado el 17 diciembre de 1992, y en en vigor desde el 1 de enero de 1994, el TLCAN constituye la base del proyecto de tratado Euro-estadounidense TTIP. Fue precedido por un acuerdo de libre comercio entre Canadá y

Estados Unidos que entró en vigor el 1 de enero de 1999. A raíz de las elecciones canadienses de 1988, una mayoría de electores votó contra la firma de este acuerdo, pero del sistema uninominal mayoritario a una vuelta, salió un gobierno conservador

Que se apresuró a firmar el tratado (38)

- El Tratado de Libre Comercio con Centroamérica²⁴ (TLC, CAFTA o ALEAC) entre Estados Unidos y siete pequeños países de América Central y el Caribe (67), cuyo PIB total es 77 veces menor que el de Estados Unidos, fue ratificado entre 2004 y 2009. Este tratado es una extensión del TLCAN (322).

Los Estados Unidos han establecido además diez acuerdos de libre comercio (141), con ocho pequeños países de América Central y el Caribe (Iniciativa para la Cuenca del Caribe o *Caribbean Bassin Initiative*) desde el año 2000 ; con 43 países subsaharianos (African Growth and Opportunity Act o AGOA), desde el año 2000 para la mayoría de los países ; con China desde 2000 (*Permanent Normal Trade Relations with China o PNTR*) ; con Jordania desde el año 2001 , con Singapur (2004), con Australia (2005), con Panamá (2011), con Colombia (2012) y con Corea del Sur (2012).



Negociaciones de igual a igual

2.7.6. Eludir el bloqueo de la OMC

La mayoría de estos tratados de libre comercio, se negocian entre una gran potencia económica y política (la Unión Europea o los Estados Unidos) y uno o unos pocos países, cuyo peso económico agregado es extraordinariamente bajo, lo que pone de manifiesto el desequilibrio de poder que impregna las negociaciones. Los países en desarrollo, que hubieran podido situarse del lado de los países emergentes durante las negociaciones de la OMC, ahora están aislados en pequeños grupos, de modo que no podrán oponerse a los países más poderosos.

²⁴ El área CAFTA está formada por los países de: Costa Rica, El Salvador, Estados Unidos, República Dominicana, Guatemala, Honduras y Nicaragua

La relación de fuerzas es más equilibrada en los cuatro casos siguientes:

- TLCAN, vigente desde hace mucho tiempo, en el que los EE.UU. Son sólo 5 veces más poderosos económicamente que sus dos socios,
- El Tratado entre la UE y Japón, cuyas negociaciones están cerca de su conclusión,
- El Tratado entre la UE y China, cuyas negociaciones no han hecho mas que comenzar.
- El Tratado entre la UE y el Mercado Común del Sur (Mercosur), cuyas negociaciones parecen patinar.

Las negociaciones con China y Brasil apenas han avanzado. Excluyendo estos dos casos, el conjunto de estos tratados conformaría un imperio político y económico capaz de dictar condiciones más allá de sus fronteras: cualquier país que busque establecer relaciones comerciales con uno de los socios se vería obligado a adoptar todo tipo de normas que serían prevalentes sobre las de su mercado común.

Esta malla en construcción se ha hecho para eludir el bloqueo de la OMC y para imponer el neoliberalismo a los recalcitrantes y a la OMC, es decir, la primacía del derecho a hacer negocios y tener ganancias sobre cualquiera otra consideración. Frente a la subida como potencias de los BRICS, hay una gran urgencia por parte de las multinacionales estadounidenses y europeas de imponer reglas preferenciales y de desreglamentación que son necesarias para sus proyectos de expansión internacional.

Este entramado en construcción, apunta a bordear a los BRICS y sobre todo a China, que es el competidor global directo de los Estados Unidos, y que amenaza a corto plazo la supremacía del dólar. Pero también a la India, Brasil o Rusia. La actual crisis en Ucrania se puede también leer de hecho como una reacción de Rusia al intento de cerco.

Esta red tiene como objetivo BRICS cerco entre ellos China, competidor global directa de los Estados Unidos en el corto plazo amenaza la supremacía del dólar estadounidense. Pero también la India, Brasil o Rusia. La actual crisis en Ucrania puede de hecho también se puede leer como una reacción de Rusia al intento de cerco.

Al mismo tiempo, según declaraciones hechas por Simon J. Evenett, profesor de Negocios Internacionales en la Universidad de St. Gallen, Suiza (304), por el ex jefe negociador de la Unión Europea Karol de Gucht (148), y por el embajador de Estados Unidos ante la UE, Anthony Gardner (398), el acuerdo de libre comercio entre la UE y EE.UU es una parte de un paquete más amplio, cuyo objetivo es consolidar la potencia geoeconómica del "bloque transatlántico" (EE.UU. y la UE). La expresión "OTAN económica" también se utiliza entre otros, por el Secretario General de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), por Hillary Clinton, la anterior secretaria de

Estado de la Administración de Obama, y otros muchos para describir este tratado (354).

La idea de formar un bloque entre Europa y los Estados Unidos con respecto al resto del mundo aparece más bien como una alianza del pasado para evitar el surgimiento de un nuevo orden internacional más equilibrado, más multipolar y multilateral ... y mucho más regulado (406). En efecto, la tendencia va hacia la reglamentación: la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha analizado más de 1.400 medidas tomadas entre 2.000 y 2.013 en el mundo en materia de políticas públicas hacia la inversión extranjera (382). Las políticas de liberalización siguen siendo en gran medida mayoritarias, pero la tendencia va claramente hacia una menor liberalización y una mayor regulación ; estas últimas medidas pasan del 3% de las medidas totales en 2000 al 28% en 2013 (en tendencia: cf. Figura 3). Los tratados de libre comercio están diseñados para detener esta tendencia que va en contra del mundo neoliberal de las empresas y de los bancos.

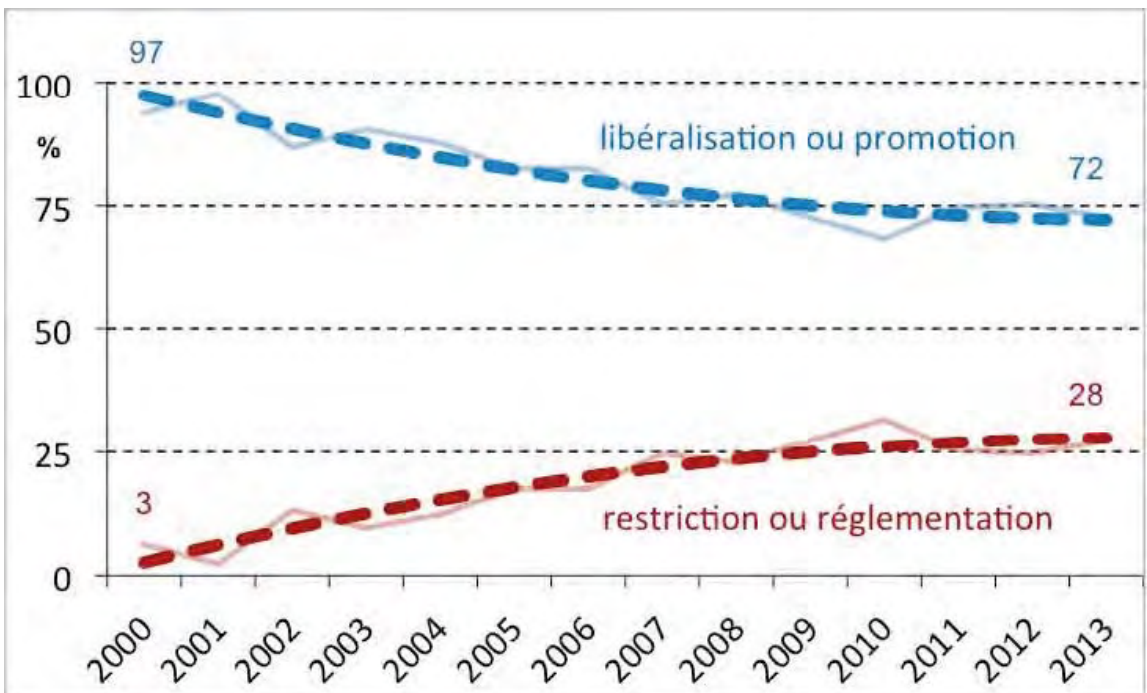


Figura 3: Evolución de las medidas adoptadas a nivel nacional por las políticas públicas hacia la inversión extranjera, hacia una mayor liberalización y una mayor regulación (%) (382). Datos en gris continuo, tendencias en línea de puntos.

2.8. Firma y ratificación

La entrada en vigor de un tratado pasa obligatoriamente por su ratificación por parte de los Estados interesados, o por su adhesión posterior(302). Antes de su entrada en vigor, un tratado pasa de hecho por varias fases. Existe, en primer lugar, una larga fase de negociación que no compromete a los participantes. Una vez terminada la negociación, las partes pueden rubricar el tratado, que sólo significa que las

negociaciones han terminado, incluso terminadas temporalmente. Pero la rúbrica no es vinculante para las partes, que son completamente libres. Luego viene la firma del tratado por parte de los organismos ejecutivos. Esta firma no establece el consentimiento en obligarse, pero es una manera de autenticar el Tratado y expresa la voluntad del Estado signatario de continuar el procedimiento, cuyo objetivo final es la conclusión del tratado²⁵. La firma da al Estado signatario la autorización para ratificar, aceptar o aprobar. También crea la obligación de abstenerse de buena fe de actos contrarios al objeto y fin del tratado. En este punto, si la ratificación parece imposible, nada prohíbe estrictamente a los Estados signatarios el reabrir las negociaciones, incluso si el abandono es más probable por razones tácticas.

"Aceptar", "aprobar" o "adherirse" al tratado tienen el mismo efecto legal que "ratificar". Estos términos expresan el consentimiento de un Estado en estar obligado por el tratado²⁶. Un tratado ratificado se convierte en completamente ejecutable y aplicable (302). Entre su firma y ratificación, un tratado puede ser puesto en marcha de forma temporal. La puesta en marcha provisional tiene importantes implicaciones : cuando los países notifican que comienzan a aplicar el acuerdo, no pueden de hecho modificar sus disposiciones. Un Estado podrá poner un plazo, en cualquier momento, a la aplicación a título provisional, informando a los Estados afectados de la aplicación provisional de su intención de no ser parte del tratado²⁷.

Una vez ratificado, un tratado podrá ser denunciado por cualquiera de las partes. El tratado en sí puede prever un período durante el cual se mantiene en vigor, después de la propia denuncia. Este es por ejemplo el caso del tratado euro-canadiense que establece que "las disposiciones [del Capítulo X - Inversiones] siguen en vigor durante los 20 años siguientes a la fecha de su denuncia, en lo que concierne a las inversiones realizadas antes de la fecha de denuncia del presente Acuerdo"²⁸.

¿Cuál es el procedimiento de ratificación de los tratados de libre comercio?

Analizamos los casos de Francia y España.

El caso de Francia : El artículo 53 de la Constitución de la quinta República, dice: "Los tratados de paz, los tratados comerciales, los tratados o acuerdos relativos a la organización internacional, los que comprometen a las finanzas del Estado, los que modifican disposiciones legislativas, los relativos a la situación de los individuos, los tratados que implican la cesión, cambio o adición de territorio, no pueden ser

²⁵ Artículos 10 y 18 de la Convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados

²⁶ Artículo 2, párrafo 1, apartado b) , artículo 14, párrafo 2, y artículo 15 de la Convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados

²⁷ Artículo 25 de la Convención de Viena de 1969 sobre el derecho de los tratados

²⁸ Disposiciones finales, artículo X.08.

ratificados o aprobados sólo en virtud de una ley. Ellos sólo tienen efecto tras ser ratificados o aprobados. [...] "

Ellos sólo tienen efecto tras ser ratificados o aprobados. [...] "

En el caso de España los Tratados internacionales²⁹ vienen regulados por el Capítulo III de la Constitución : artículos 93, 94 ,95 y 96. Se podrán autorizar mediante una ley orgánica, correspondiendo a las Cortes Generales o al Gobierno, según los casos, la garantía del cumplimiento de estos tratados y de las resoluciones emanadas de los organismos internacionales o supranacionales titulares de la cesión.

- La celebración de un tratado internacional que contenga estipulaciones contrarias a la Constitución exigirá la previa revisión constitucional.
- El Gobierno o cualquiera de las Cámaras puede requerir al Tribunal Constitucional para que declare si existe o no esa contradicción
- Los tratados internacionales válidamente celebrados, una vez publicados oficialmente en España, formarán parte del ordenamiento interno. Sus disposiciones sólo podrán ser derogadas, modificadas o suspendidas en la forma prevista en los propios tratados o de acuerdo con las normas generales del Derecho internacional.
- Para la denuncia de los tratados y convenios internacionales se utilizará el mismo procedimiento previsto para su aprobación en el artículo 94.

Este ordenamiento jurídico nacional tiene , sin embargo, tiene poca validez, debido a que los tratados constitutivos de la Unión Europea (Tratado de Maastricht y el Tratado de Roma, ambos modificados por el Tratado Lisboa) son superiores en derecho al de la Constitución francesa y española, excepto en raras ocasiones³⁰: Para la negociación y ratificación de los tratados relacionados con la Unión Europea, son las normas de la UE

²⁹ Se incluyen en este tipo de tratados :

- a) Tratados de carácter político.
- b) Tratados o convenios de carácter militar.
- c) Tratados o convenios que afecten a la integridad territorial del Estado o a los derechos y deberes fundamentales establecidos en el Título I.
- d) Tratados o convenios que impliquen obligaciones financieras para la Hacienda Pública.
- e) Tratados o convenios que supongan modificación o derogación de alguna ley o exijan medidas legislativas para su ejecución.

³⁰ En 1998 (sentencia Sarran), el Consejo Constitucional francés reafirmó la primacía de la Constitución francesa, pero dejando lo esencial "bajo el paraguas del Artículo 88-1(40) ", que establece que" La República participa en las Comunidades Europeas y de la Unión Europea constituidas por Estados que han elegido libremente, en virtud de los tratados que las instituyen, ejercer en común algunas de sus competencias"; el Consejo no reconoce excepciones salvo en "casos raros", tales como los artículos 1 (la República es laica) y 3 (la definición del ámbito electoral), que son los únicos que no están bajo el sombrero de este artículo 88-1. Para lo demás, la Constitución carece de valor cara a las decisiones de la UE.

las que prevalecen: en los dominios de competencia exclusiva de la UE, las decisiones solo implican a las instituciones comunitarias (Consejo de Ministros, Parlamento Europeo). En los dominios de competencia mixta, que afectan tanto a la competencia de la Unión como a la de los Estados, cada Estado miembro tiene derecho a veto en el Consejo de Ministros y cada Estado debe ratificar el Tratado de conformidad con sus propios procedimientos.

La política comercial es de competencia exclusiva de la Unión Europea. El Tratado de Lisboa ha ampliado la política comercial a las inversiones (400), que desde entonces afectan principalmente a las "modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales relativos a los intercambios de bienes y servicios, y los aspectos comerciales de la propiedad intelectual, las Inversiones Extranjeras Directas (IED), la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de defensa comercial, entre ellas las que deban adoptarse en caso de dumping y de subvenciones ". El procedimiento para la adopción de un tratado que afecte a la política comercial común, aparece descrito en el artículo 207 del Tratado sobre el funcionamiento de la Unión Europea, en lo que se refiere a la Comisión y al Consejo de Ministros.

Una vez acabadas las negociaciones, la Comisión presenta los resultados al Consejo de Ministros, que resuelve, generalmente, por mayoría cualificada (al menos el 55% de los estados que suponen el 65% de la población). Sin embargo, si el texto que se le somete contiene disposiciones sobre "comercio de servicios, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual y la inversión extranjera directa », el Consejo debe pronunciarse por unanimidad cuando dicho acuerdo contenga disposiciones que requieran la unanimidad para la adopción de normas internas".³¹ También se requiere la unanimidad para la negociación y celebración de acuerdos "en el campo del comercio de servicios culturales y audiovisuales que puedan afectar a la diversidad cultural y lingüística de la Unión y en el área del comercio de los servicios sociales, la educación y la salud, cuando estos acuerdos tengan el riesgo de perturbar gravemente la organización de estos servicios a nivel nacional y puedan socavar la responsabilidad de los Estados miembros para la prestación de estos servicios " ³². En el caso de los tratados de libre comercio, parece que estamos en uno de estas situaciones , ya que, como hemos visto anteriormente, el mandato de tratado UE-EE.UU parece haberse votado por unanimidad por el Consejo de Ministros (cf. § 2.2.1), al igual que lo fué el mandato del Tratado de la UE-Canadá (cf. § 2.3). Por lo tanto, la unanimidad nos parece admisible, pero será cada estado miembro quien debe demostrar que el texto socava la diversidad cultural o perturba la organización de ciertos servicios y, eventualmente, el Tribunal de Justicia de la Unión el que evalúe si se aplica el veto. Por

³¹ Artículo 207-1 del Tratado sobre el funcionamiento de la Unión Europea

³² Artículo 207-4 del Tratado sobre el funcionamiento de la Unión Europea

tanto, los gobiernos disponen de una gran libertad de apreciación sobre el resultado final de las discusiones.

Habrà por tanto un primer momento de responsabilidad formal por parte de los gobiernos, cuando digan a la Comisión Europea "esto que habeis negociado nos conviene o no nos conviene." Si los gobiernos dicen "está bien ", entonces la Comisión podrá firmar el tratado.

El Parlamento Europeo se verá obligado entonces a pronunciarse. Tiene el poder de aprobar o rechazar el proyecto de tratado siguiendo un procedimiento llamado "dictamen conforme".

Por último, si el Parlamento aprueba el proyecto se abre paso a la ratificación por parte de cada Estado miembro y por lo tanto a la de cada uno de los Parlamentos nacionales, si el tratado se considera mixto. La cuestión del carácter mixto de los acuerdos de libre comercio ha sido objeto de debates: en 2011, los parlamentarios alemanes, irlandeses y británicos pidieron que los acuerdos de libre comercio con Colombia y Perú fueran declarados mixtos y por lo tanto sujetos a la ratificación de los Parlamentos nacionales ; después en un proyecto de decisión de 2015, el Consejo europeo ha tratado este acuerdo como « mixto », aunque su cobertura en términos competenciales es notablemente más reducida que la de los tratados euro-canadiense y euro-estadounidense³³. El Comité Europeo de las Regiones considera que el UE –EE.UU es claramente de carácter mixto (81).

Sin embargo, la Comisión Europea decidió el 30 de octubre 2014 apelar al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) para que clarificase la inseguridad jurídica que rodea las competencias de la Unión y de los Estados miembros en relación a la firma y ratificación del acuerdo de libre comercio entre la UE y Singapur (cf. 2.7.2.). El dictamen del Tribunal de Justicia es vinculante(270).

El tratado previsto con los Estados Unidos, como el previsto con Canadá o el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios van, con mucho, más allá del simple libre-comercio, y usurpan las prerrogativas de los Estados, ya que, como veremos más adelante, alterarían profundamente las leyes y reglamentos de carácter social, sanitario, ambiental y técnico, y transferirían a grupos de árbitros privados la reglamentación sobre los conflictos que planteen las empresas privadas contra los poderes públicos. El mandato de negociación dado a la Comisión Europea sobre el Tratado UE-EE.UU (117) se ocupa también explícitamente de "áreas de competencias compartidas", según el artículo 22³⁴. El Secretario de Estado francés de Comercio Exterior, Matthias Fekl,

³³ El parlamento francés debería ratificarlos ya, como ha ratificado el tratado de libre comercio con Corea del Sur.

³⁴ "Las negociaciones relativas a las inversiones se centrarán en las disposiciones para la liberalización y la protección de las inversiones, que incluyen tanto ámbitos de

declaró ante el Senado, el 12 de noviembre 2014, que los tratados UE- Estados Unidos y UE-Canadá eran acuerdos mixtos, y que este análisis fue compartido por todos los Estados miembros (212,352). La Asamblea Nacional francesa, sin embargo, no está convencida de que la naturaleza mixta del tratado de libre comercio sea evidente para todos, y, en particular, para la Comisión Europea y el Consejo de la Unión Europea: remite en efecto a estas últimas instancias en una resolución Europea del 23 de noviembre 2014 (23) que el tratado con Canadá sea claramente descrito como mixto. Un estudio académico alemán dirigido por el profesor de Derecho Público, Derecho Europeo y el juez de Derecho Internacional Andreas Fischer-Lescano sentencia que este último tratado es notoriamente de carácter mixto (187).

El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios es claramente un acuerdo mixto. En efecto, según las precisiones aportadas por Nicole Siefken, colaboradora de la Dirección General de Comercio de la Comisión (355), la apertura de negociaciones fue objeto de dos decisiones del Consejo de 18 de marzo 2013:

- una primera decisión del Consejo autorizando la apertura de negociaciones sobre un acuerdo plurilateral sobre el comercio de servicios, adoptada por mayoría cualificada;
- una segunda decisión de los representantes de los Gobiernos de los Estados miembros reunidos en el Consejo autorizando a la Comisión a negociar, en nombre de los Estados miembros, las disposiciones de un acuerdo plurilateral sobre el comercio de servicios dentro de la competencia de los Estados miembros. Esta decisión no era un acto propio de la UE y ha sido adoptada de común acuerdo, lo que no implica la aplicación de una regla de votación, sino una exigencia de consenso para todos los Estados miembros.

Por tanto, podemos deducir que ciertas disposiciones del Acuerdo son competencia de los Estados miembros, por lo que el acuerdo es mixto.

Por todo ello, los diferentes Parlamentos deberían dar su acuerdo o rechazar los diversos tratados de libre comercio en curso de negociación si no se abandonan antes³⁵.

La aplicación provisional de un acuerdo de libre comercio mixto es posible: es la Unión Europea la que decide, caso por caso, la aplicación provisional de aquella parte de un tratado que se refiera a asuntos de la competencia de Unión, quedando a la espera de su ratificación, lo que permite la entrada en vigor del conjunto del tratado. Pero

competencia compartida mixta como los aspectos relacionados con las inversiones de cartera, la propiedad y la expropiación [...]. "

³⁵ En aplicación del artículo 54 de la Constitución francesa, ningún tratado puede ser ratificado por el Presidente de la República si contiene disposiciones contrarias a la Constitución. Si este es el caso, primero debería enmendarse la Constitución, como se hizo con la ratificación de los tratados europeos de Maastricht o de Lisboa.

previamente hace falta que las instancias de la Unión lo hayan aprobado, es decir, el Consejo de Ministros y el Parlamento Europeo. Esta técnica es reconocida en virtud del derecho internacional de los tratados. En el caso del tratado Euro-canadiense esta aplicación provisional podría tener lugar a principios de 2016 como muy pronto, tras la revisión jurídica y la traducción del texto del acuerdo a todas las lenguas de la UE (Ministerio de Asuntos Exteriores). Son los Estados miembros, y por tanto el Consejo de Ministros, quienes lo decidirán por mayoría cualificada (32,271).

En los EE.UU., será el Congreso el que ratifique tanto el Tratado UE-EE.UU, como el Tratado transpacífico y en Acuerdo sobre el comercio de servicios.

3. Eliminación de los derechos arancelarios

El primer objetivo de los tratados con Estados Unidos, Canadá, África Occidental, África del Sur y el Este de África, es la eliminación de los derechos aduaneros³⁶.

3.1. Las tarifas arancelarias entre la UE y EE.UU.

Entre la Unión Europea y los Estados Unidos, en la mayoría de los sectores, las tarifas arancelarias prácticamente no existen o son muy bajas: ver Tabla 2.

Aplicados por :	Estados Unidos		Unión Europea (27)	
En relación a los productos provenientes de :	Unión Europea(27)		Estados Unidos	
Año (referencia)	2010 (216)	2013(178)	2010 (216)	2013 (178)
Todos los sectores	2,2		3,3	
Productos agrícolas	6,6	2,1	12,8	4,8
Industria	1,7	1,1	2,3	1,5

Cuadro 2 : Tarifas arancelarias medias entre la Unión Europea y los Estados Unidos en %. Las diferencias entre las fuentes son debidas al año de referencia y sin duda a ponderaciones diferentes.

Los bajos niveles medios de protección arancelaria ocultan la fuerte protección de que gozan algunos productos sensibles. Por parte de Estados Unidos, se trata principalmente de los productos lácteos: la protección media es alta (22%, de la que el 40% es para los yogures, el 33% para el queso fresco o alrededor del 31% para la leche en polvo), frente a una oferta europea competitiva. La protección es también significativa para una serie de productos textiles y prendas de vestir, que gozan de protecciones promedio que se acercan o sobrepasan el 10%, así como para determinados productos siderúrgicos (189).

Del lado europeo³⁷, la mas alta protección en relación a los exportadores estadounidenses atañe a los productos agrícolas (12,8% promedio) (189). El sector

³⁶ Los "beneficios" de los tratados dependen del origen de las mercancías; por ejemplo en el marco del Tratado UE-EEUU, son los bienes europeos y norteamericanos, y solamente estos, los se pueden beneficiarse de ventajas tales como la ausencia de derechos de aduana. Pero el problema estriba en cómo determinar el origen de un bien en una economía globalizada, en la que los bienes se componen de multitud de componentes fabricados en todo el mundo, y son ensamblados normalmente en un país diferente a aquel en está establecida la empresa que lo comercializa.

cárnico es particularmente sensible, con un promedio de protección del 45% y una oferta estadounidense muy competitiva, que representa casi el 20% de las exportaciones mundiales. La carne bovina es la más directamente afectada, con tasas muy altas, por ejemplo el 146% de los despojos comestibles congelados, el 97% para la carne deshuesada congelada o el 75% para la carne deshuesada fresca. Para otros sectores altamente protegidos (lácteos, molienda de harina, azúcar), la posición competitiva de los productores estadounidenses es menor. En el sector manufacturero, la protección es baja para la mayoría de los productos, pero está lejos de ser despreciable para los productos de la ropa (para el que la media supera el 11%), calzado (9%), y equipo de transporte, incluyendo un derecho de aduana del 10% en la mayoría de los automóviles.

¿Cuál sería el impacto de la reducción de los aranceles para los productos agrícolas?

El economista agrícola Jacques Berthelot ha evaluado este impacto para cada producto, teniendo en cuenta los derechos de aduana que ahora se aplican a la entrada del territorio de la UE. Llega a la conclusión de que si se baja, sería un desastre para los agricultores europeos (45,49). De hecho, la apertura del mercado de la UE supondría la entrada masiva de productos de bajo costo del « *agrobusiness* » estadounidense : vacuno con hormonas, aves de corral lavadas con cloro, OGM, animales alimentados con harinas animales, etc. Sin embargo los Estados Unidos (como Canadá) pondrían en marcha cadenas de producción sin hormonas (carne de bovino), sin ractopamina (carne de cerdo) y sin lavado con cloro (aves de corral), siempre y cuando la Unión Europea les otorgara grandes cuotas de importación sin derecho de aduana o con aranceles reducidos, o se redujeran, o incluso se cancelaran totalmente sus aranceles. Esto tendría consecuencias desastrosas para los agricultores europeos, ya que para ser competitivos, asistiríamos a una intensificación del carácter industrial de la agricultura europea (ver Cuadro 3 las superficies de las explotaciones agrícolas son muy diferentes entre Europa y América del Norte). Con menores costos de producción al otro lado del Atlántico, la carne de vacuno y de cerdo - cuya exportación desde los Estados Unidos a la UE se ve actualmente obstaculizada por aranceles relativamente disuasivos – amenazan con invadir los mercados de la Comunidad y laminar las pequeñas y medianas producciones de carne de vacuno y porcina. De esta manera se alejaría definitivamente la esperanza de tener circuitos cortos entre productores y consumidores. También serían necesarios más recursos , mas fertilizantes y mas pesticidas, lo que se traduciría en un empeoramiento de la destrucción del medio ambiente. Todo ello significa, sobre todo, una gran pérdida de puestos de trabajo en el sector agrícola.

³⁷ Que hace referencia a la Unión Europea. Ver nota 3 página 13.

España*	Francia	Unión Europea	Estados Unidos	Canadá
24,6	54,9	14,7 ha	176 ha	310 ha

Cuadro 3 : Superficie media de las explotaciones agrícolas en España(SAU,Auperficie agr Francia y en la Unión Europea-28 países(232), Estados Unidos (281) y Canadá (280), en 2010-2011

**En el caso de España se ha tomado la SAU (Superficie agrícola utilizable), siendo de 31 ha. la Superficie agrícola total (INE : 2009-2013)*

3.2. Los derechos de aduana entre la UE y Canadá

De acuerdo con la evaluación conjunta de la Comisión Europea y del Gobierno de Canadá (113), entre los sectores importantes de intercambio comercial, sólo los alimentos procesados están sujetos a aranceles elevados: se impone una tarifa de más del 30% a los exportadores europeos a Canadá, y del 17% a los exportadores canadienses a la UE. Los aranceles sobre la mayor parte de los productos más comercializados están por debajo del 3%. También son relativamente bajos en los sectores secundarios de intercambio comercial, aunque hay algunas excepciones: la Unión impone, por ejemplo, derechos arancelarios que alcanzan hasta el 23% en muchos pescados y productos del mar, mientras que Canadá impone derechos de hasta un 20% en los zapatos y hasta un 18% sobre los productos textiles y el vestido.

Se han previsto reducciones arancelarias en el tratado euro-canadiense sobre la base de listas negativas, lo que implica la anulación de los derechos de aduana para los productos no listados o que superen una cantidad límite eventualmente indicada.

En el sector agrícola la UE ha ofrecido liberalizar el 94% de sus líneas arancelarias a la entrada en vigor del tratado y Canadá el 92%. Las listas negativas que se ofrecen son sin embargo bastante largas : 126 líneas arancelarias para Canadá, incluyendo 97 totalmente excluidas de la liberalización, 157 líneas arancelarias para la UE, incluyendo 86 totalmente excluidas de la liberalización. Parece que Canadá ha estado más preocupada por la preservación de sus productos sujetos a un régimen de gestión de la oferta - aves de corral, huevos y productos lácteos – que la UE, que no ha tenido el más mínimo deseo de salvaguardar un mínimo de su soberanía alimentaria.

Los automóviles deberían ver sus derechos de aduana anulados, lo cual es muy arriesgado para la UE, teniendo en cuenta que sus aranceles son mucho más altos que los de Canadá (45).

3.3. Los derechos de aduana entre la UE y África

Los derechos de aduana entre la UE y los países africanos varían según las categorías de los países, diferenciando los "países menos desarrollados" y "África, el Caribe y el Pacífico".

Los países menos adelantados (PMA) constituyen una categoría de países creada por las Naciones Unidas en 1971, que reagrupa a los países menos desarrollados del planeta desde el punto de vista socioeconómico. En 2014 eran 48 : 34 en África, 13 en Asia y Oceanía, y 1 en el Caribe. Se benefician de las exportaciones a la UE libres de impuestos (excepto las armas), pero pueden aplicar derechos de aduana sobre las importaciones de la UE, en virtud de la decisión «todo salvo las armas» de la UE en 2001 (385).

Los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) son los 79 países signatarios del Acuerdo de Cotonú, firmado en 2000 y en vigor desde 2003. Este acuerdo sustituye al Convenio de Lomé IV, firmado en 1990 por 70 países ACP. DE estos países ACP, 46 están en África (de los que 32 son PMA), 11 en Asia y Oceanía (de ellos 5 PMA) y 12 en el Caribe (incluyendo un PMA). Diez países menos adelantados no son países ACP: dos en África y ocho de Asia. Los países ACP que no son PMA aplican los derechos de aduana sobre sus importaciones y están sujetos a los derechos de aduana denominados del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) sobre todas sus exportaciones hacia la Unión Europea. Si han firmado acuerdos de asociación económica provisionales con la UE, no están sujetos a aranceles desde y hacia la Unión (cf. cuadro 4).

	Países non PMA		48 países entre los menos avanzados (PMA)		
Numero de países ACP (79) <i>(de ellos 46 países africanos)</i> <i>(dont 27 países ACP afectados por los 3 tratados euro-africanos)</i>	41 <i>(14)</i> <i>(9)</i>		38 <i>(32)</i> <i>(18)</i>		
Numero de países no ACP			10		
Acuerdo de partenariatado economico con la UE	No	si : provisio nal	actualmente	mañana : sin	mañana : con

Derechos aduana con la 'UE	à la entrada de la UE	de SPG	no	no	de SPG	no
	A la entrada del país	Si	no	si	si	no

Cuadro 4: Existencia de aranceles la UE y los países de Africa, Caribe y Pacífico (ACP) y/o países entre los menos avanzados (PMA) con o sin tratado de libre-cambio SPG = Sistema de preferencias generalizadas.

Los tres proyectos de tratados de libre comercio euroafricanos (con África Occidental, África del Sur y África Oriental) afectan respectivamente a dieciseis, seis y cinco países ACP, entre los que doce, dos y cuatro corresponden a países PMA, es decir los dos tercios de los países africanos afectados (cf.Cuadro1 y Cuadro 4).

El objetivo de estos tratados euroafricanos es la eliminación de todos los aranceles. Por ejemplo, el tratado UE-África Occidental se marca como objetivo oficial eliminar en veinte años el 75% de los derechos de aduana sobre las importaciones a África Occidental. De hecho, un informe del Centre Sud, un organismo intergubernamental de estudios económicos de los países en desarrollo radicado en Ginebra, mostrba en mayo de 2014 que la anulación de los derechos de aduana afecta al 75% de las partidas arancelarias, y no al 75% del valor de las exportaciones, ya que afecta al 82% de las mismas (24, 149): la anulación de los derechos de aduana es superior a lo que estaba anunciado, que era reducir en una cuarta parte los restantes aranceles (pasando de 25% al 18% los aranceles iniciales).

Si se ratifican estos tratados, las pérdidas anuales de Africa Occidental saltarían desde 1.300 millones de euros en 2.020 a 3.300 millones en 2035, es decir una pérdida acumulada de 46.000 millones de euros en 2035 a población constante y de 58.000 millones de euros teniendo en cuenta el incremento poblacional.Las pérdidas acumuladas de los 12 países menos avanzados serían de 21.000 millones de euros , en 2035 a población constante y de 26.000 millones de euros teniendo en cuentaese incremento (54) .

Además, a la pérdida de ingresos en relación con los derechos de aduana sobre las importaciones de productos procedentes de la UE hay que añadir la pérdida de ingresos aduaneros en los impuestos a la exportación. El artículo 13 del Acuerdo – según el texto de febrero 2014 (149) – dispone, en efecto que "no se introducirán nuevos impuesto o gravámenes a la exportación, ni se incrementarán los que ya están en marcha en lo que respecta al comercio entre las Partes, a partir de la fecha de aplicación de este acuerdo ". La prohibición de nuevos impuestos a las exportaciones y del aumento de los impuestos existentes significa que no será posible compensar las

pérdida de ingresos de los derechos de importación, ni tener en cuenta el fuerte alza esperada de los gastos públicos ligado al elevado aumento de la población (48).

Como contrapartida, la Unión Europea promete a los países africanos una ayuda. Para el África Occidental, sería de 6.000 millones de euros en cinco años bajo el título de programa de apoyo a los acuerdos de asociación económica del Africa Occidental (denominado Programa APE para el Desarrollo o PAPED) . De hecho, estos 1.300 de euros de ayuda por año reagrupan la totalidad de las ayudas del 11º Fondo Europeo de Desarrollo, además otros recursos comunitarios (incluyendo préstamos del Banco Europeo de Inversiones): la Unión se despacha simplemente reciclando fondos ya programados en otras partidas. Y como el acuerdo de Cotonou expira en 2.020, no está asegurado que la UE y sus estados miembros continúen su ayuda financiera al Africa Subsahariana, y en particular a Africa Occidental.

Por otra parte, estas promesas de programas de apoyo a los acuerdos solo convencen a aquellos que estén dispuestos a creerlo , como muestra el informe Centre Sud de septiembre de 2013 relativo a la decepción de los quince países del Caribe del CARIFORUM que habían firmado el acuerdo de asociación económica con la UE en 2008 (cf. Anexo 3 y § 2.7.): "Los Estados del CARIFORUM no reciben el apoyo financiero y técnico para la ejecución que estaba previsto en el momento de la firma del acuerdo en 2008. La ayuda Financiera que han recibido hasta la fecha no es suficiente para aplicar el Acuerdo de Asociación Económica "(76).

En ambos casos se está haciendo dejación de una ventaja real para alcanzar un beneficio ilusorio. Es la historia del mas vale pájaro en mano en mano que ciento volando.

Si los países ACP no ratifican los acuerdos regionales, los que estén fuera de los países menos adelantados (PMA) tendrán que pagar los derechos de aduana del Sistema Generalizado de Preferencias sobre todas sus exportaciones a la Unión Europea. Estos aranceles se elevarían - en base a las exportaciones de 2.014- a 164 millones de euros para los tres países no-PMA del Tratado UE Africa Oriental y hasta 62 millones de euros para el único país no- PMA del Tratado con África Occidental- Costa de Marfil, Ghan y Nigeria- y a 62 millones para Kenya, el único país no PMA del tratado con Africa Oriental. Los países de África occidental salen, por tanto, ampliamente ganadores, evitando una pérdida neta de 53.000 M.euros a lo largo del periodo 2.015-2.035 – teniendo en cuenta el aumento de la población , de los que 25.000 M euros para los 12 PMA- siendo estas pérdidas netas. Bastaría con mutualizar los 164 M de euros transferidos a los exportadores de Costa de Marfil , Gana y Nigeria para que todos ganasen o introducir una cotización limitada al 0,22% en las importaciones adicionales de África Occidental de cada estado miembro(47,50,53).

Por otra parte, con el Tratado UE –EE.UU. , la Unión Europea eliminaría sus aranceles en relación a los Estados Unidos en casi todos los productos agrícolas exportados a otros lugares por los países ACP que no forman parte de los países menos avanzados, y esta eliminación se haría desde el momento de la entrada en vigor del TTIP (47). En otras palabras, los Estados Unidos gozarían de los mismos beneficios que los países ACP si estos países ratificaran los tratados, en tanto que las exportaciones agrícolas concurrentes con los Estados Unidos están subvencionados, incluidas las ayudas a los seguros agrarios.

Ratifiquen o no los tratados euro-africanos, los países ACP, serán por tanto quienes paguen el pato, pero los países menos desarrollados (PMA) serían los mas perjudicados si los tratados regionales fueron ratificados, ya que también perderían la mayor parte de sus derechos aduaneros. Cabe esperar también que otros socios comerciales de los países africanos (entre ellos Estados Unidos y los principales países emergentes) exijan en los próximos años a estos países las mismas ventajas comerciales que han concedido a la UE.

Por tanto, los tratados euro-africanos condenan a los signatarios ACP a reducir sus presupuestos ya bajos en educación, salud, agricultura e infraestructuras.

Según la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África, los acuerdos de asociaciones económica euro-africanos no van a mejorar significativamente el acceso de África a la UE, mientras que la UE verá expandirse de manera significativa su acceso a los mercados de Africa. El aumento de las exportaciones de África con destino a la UE sólo afectará a algunos sectores agrícolas y se haría en detrimento del comercio entre los países africanos (74).

La producción agrícola e industrial de los países africanos sufrirá la concurrencia de los productos europeos más competitivos, a menudo fuertemente subsidiados, poniendo en peligro sus oportunidades de desarrollo y la integración regional (97). Es decir, la totalidad de la agricultura campesina y de subsistencia, la seguridad alimentaria y los actuales proyectos de transformación en curso y de desarrollo de la industria regional, se verán afectados de lleno por una concurrencia europea desleal y destructora de empleos , y por el aumento de la dependencia en relación a los precios del mercado mundial.

Las consecuencias previsibles serán un aumento de los casos de hambruna, de enfermedades y de falta de cuidados, con el consiguiente incremento de los flujos migratorios de poblaciones que se ven privadas de un futuro en su país.



¿Dime papá, qué fabrican los blancos con nuestro petróleo ?

Hmm... creo que fabrican tinta : para imprimir todos sus libros sobre las desgracias de Africa.³⁸

En un contexto de fuerte volatilidad de los precios mundiales y de los tipos de cambio, en los países ACP resulta indispensable promover la producción agrícola destinada a la alimentación de sus ciudadanos, más que favorecer la exportación, y para ello se deberá contar en primer lugar con la autofinanciación de los agricultores mediante precios remuneradores y estables, asegurados por una protección eficaz frente a las importaciones (55) . Deberá correr a cargo de los poderes públicos y de la ayuda exterior la financiación de las infraestructuras y la I+D.

La comparación entre África Occidental (CEDEAO) y el África Oriental (Kenia, Burundi, Ruanda, Tanzania y Uganda) es reveladora del papel crucial que supone una protección eficaz para reducir la dependencia alimentaria (55): gracias a tarifas mucho más altas en el África Oriental, esta región se ha convertido en un exportador neto de productos lácteos de los que era deficitaria en 2000. Al mismo tiempo, África Occidental ha visto triplicar su déficit. Ocurre lo mismo para la carne. Resultado: la participación de las importaciones en el consumo regional de Africa oriental era solo

³⁸ Dibujo de Subito http://img.over-blog-kiwi.com/0/61/83/70/20141121/ob_fefa32_francÁfrica-2.jpg

del 1,1 % en 2011 para los productos lácteos y del 0,3% para la carne, frente al 31,5% y el 11,5 %, respectivamente, en África Occidental.

Según un especialista en la agricultura africana, el libre comercio constituye claramente un crimen económico y social. Es por ello por lo que África Occidental necesita aumentar sus aranceles, en particular el sector industria textil y de la confección para resistir la competencia de las exportaciones asiáticas, al tiempo que poner en valor su algodón en lugar de exportarlo a un precio muy bajo y muy volátil, al mismo tiempo que sus productos alimenticios básicos cara a la competencia de las exportaciones de los países de América Latina (50).

Lo que es cierto para la agricultura, el gran reto futuro, también lo es para las industrias y empresas de servicios públicos(55). Todos los países industrializados y los países emergentes han construido sus economías y su capacidad de exportación, en primer lugar en base a una alta protección arancelaria frente a las importaciones de los países con mayores niveles de productividad, y en segundo lugar, a partir de la puesta en marcha de servicios públicos e infraestructuras públicas también protegida. Eduardo Galeano lo había puesto de manifiesto desde 1971 en un libro que es de culto en América Latina : "Las venas abiertas de América Latina".

Estos tratados de Euroafricanos no son, en última instancia, más que la negación de un derecho al desarrollo económico y humano de regiones enteras. Sin embargo, sus pueblos aspiran a una mejor coordinación o integración regional de modo que les permita recuperar el control de un desarrollo de carácter mas endógeno, incluyendo, en particular, la soberanía alimentaria. Esto es, justo, lo opuesto a las presiones externas que les empujan a privilegiar las economías orientadas a la exportación y la importación.

Sería, sin embargo, un error anticipar en estos tratados euro-africanas impactos negativos solo sobre los pueblos africanos (55). Constituirán a su vez un estímulo en Europa para la agricultura productivista, contaminante y destructiva de puestos de trabajo, de mala calidad, orientada a la exportación, en detrimento de la necesaria transición a la agroecología y la soberanía alimentaria. Estos tratados favorecen por las mismas razones algunas sectores industriales no menos productivistas, exportadores de bienes de mala calidad, que van en contra de las políticas de transición industrial ecológica y de relocalización. Estos tratados multiplicarían el transporte de mercancías de larga distancia y las correspondientes emisiones de gases de efecto invernadero. Al organizar "libremente" el saqueo de los recursos del subsuelo y de los combustibles fósiles en África, actuarían en contra de la transición energética y material en Europa contra la sobriedad y la eficiencia y contra el clima, ampliando el periodo del uso desaconsejado de los combustibles fósiles y los minerales, en lugar de favorecer la innovación en otros modos de producción y bajo consumo alternativos, bajos en carbono y poco consumidores de las materias primas a escala global.

Por ello, con estos tratados los pueblos europeos tienen poco que ganar, mas bien al contrario. Los pueblos de África subsahariana y de catorce pequeñas islas del Pacífico están también bajo la amenaza de acuerdos similares (cf. Anexo 3) y llevan todas las de perder.

La oposición a estos tratados son muchas, tanto en África como en Europa. En África, las organizaciones de la sociedad civil se están movilizand para exigir a los parlamentos nacionales que se nieguen a ratificar estos tratados (323). Tanto directivos empresariales, como organizaciones no gubernamentales, políticos, economistas, el mundo campesino: están de hecho, consternados por la firma de los tratados de libre comercio. Lo entienden como "traición", "suicidio", "ejecución ", "error histórico" en África Occidental. En Senegal, muchos parlamentarios ya han advertido que votarían en contra. Uno de ellos, Oumar Sy Cheikhou, ha dicho recientemente: "Me niego a participar en la traición. Me niego a participar en la destrucción del futuro de nuestras pequeñas y medianas empresas. [...] Me niego a participar en una reconquista colonial de África Occidental a través de acuerdos suicidas. "Y agregó:" El Acuerdo de Asociación Económica de África Occidental no beneficia mas que a los intereses [...] de un puñado de países y actores congénitamente vinculados a los intereses europeos, y principalmente particularmente franceses. "

Nigeria, que representa más de la mitad del PIB de África Occidental, podría hacer fracasar el proyecto, aunque haya añadido su firma a las de sus vecinos, probablemente para ganar tiempo (323). Porque sabe que tiene todo que perder con un tratado de este tipo: "Nigeria ha dicho que no puede aceptar los acuerdos de asociación económica. [...] No podemos imponer a los demás unos acuerdos destinados a resolver los problemas de dos países, Costa de Marfil y Ghana," comenta Cheikh Tidiane Dieye, miembro del comité regional de las negociaciones del Tratado de la UE - África Occidental y responsable de la ONG ENDA-CACID en Dakar.

Por último, si rechazan los tratados de libre comercio euro-africanos y protegen sus economías, los países africanos ganarían credibilidad política internacional, serían mas respetados y ganarían en paz social interna.

En Europa, se ha puesto en marcha un llamamiento en julio de 2014, con el fin de que todos los Parlamentos afectados, al norte y al sur, bloqueen la ratificación final de los proyectos de tratados (97). Este llamamiento ya ha sido ampliamente firmado por las principales ONGs y personalidades. Dos antiguos Relatores Especiales de la ONU para el Derecho a la Alimentación, Jean Ziegler y Olivier de Schutter, el escritor Pierre Rhabi, el sociólogo Jean Baubérot, o el economista Jacques Généreux, José Bové, Eva Joly, se encuentran entre los primeros signatarios.

En mayo de 2006, la Delegación para la Unión Europea de la Asamblea Nacional Francesa aprobó por unanimidad el informe del diputado Jean-Claude Lefort, quien se interrogaba "¿ Podemos realmente asumir la responsabilidad de llevar a África a que albergue en pocos años el mayor número de personas que vivan con menos de un dólar al día, a más caos, so pretexto de cumplir las normas de la OMC? ". Para las élites de la Unión Europea parece que sí.

4. Supremacía del derecho de las multinacionales

El segundo objetivo del tratado euro-estadounidense es reducir o eliminar lo que se llama en la jerga, las barreras no arancelarias: "El acuerdo pretende eliminar [...] los *obstáculos superfluos* al comercio y a la inversión, incluidas las barreras no arancelarias en vigor " ³⁹. En el preámbulo del Tratado de la UE-Canadá se afirma que "las Partes han decidido [...] crear un mercado ampliado y seguro para sus productos y servicios, mientras se reducen o eliminan las barreras al comercio y a la inversión."

Se entiende por ello las normas constitucionales, legales o reglamentarias que puedan obstaculizar la libertad de los negocios y los beneficios (la llamada "concurrentia ") erigida en libertad fundamental suprema a la que no se puede oponer ningún obstáculo. Estas normas pueden ser de cualquier naturaleza : ética, democrática, legal, social, alimentaria, sanitaria, fitosanitaria, medioambiental, cultural, financiera, económica, técnica ...



³⁹ Artículo 25 del mandato de la Comisión).

Los artesanos del tratado UE- EE.UU admiten entre ellos mismos que este objetivo es su objetivo esencial. Su primer objetivo no es en efecto aligerar las restricciones aduaneras, en cualquier caso insignificantes, sino imponer "la eliminación, la reducción o la prevención de políticas inútiles al comercio" (224) ⁴⁰. Se considera como inútil todo aquello que ralentiza la actividad comercial, industrial y de lucro, tal como la regulación financiera, la lucha contra el calentamiento global o el ejercicio de la democracia.

Scott Sinclair del Centro Canadiense de Políticas Alternativas y Adriano Mertins-Kirkwood, del Instituto de Economía Política en la Universidad de Carleton en Ottawa, han analizado por su parte del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios ACS (357): este acuerdo limitaría las leyes y reglamentos nacionales - tales como las normas de seguridad de los trabajadores, las regulaciones medioambientales, las normas que conciernen a la protección de los consumidores y las obligaciones de servicio universal - y esto aun cuando no existe ninguna diferencia de trato entre los proveedores de servicios extranjeros y sus equivalentes nacionales.

Los tratados de libre comercio más importante no sólo son acuerdos de libre comercio, sino, sobre todo, acuerdos de desregulación, de liberalización. La "liberalización" debe ser entendida como la sumisión al derecho de las multinacionales de hacer negocios y obtener ganancias – la llamada "competencia" - que no puede ser cuestionada por ninguna norma social, sanitaria y o medioambiental : un código laboral que afecte a la rentabilidad de una inversión, un principio de precaución demasiado restrictivo, el establecimiento de límites a la contaminación de la industria, etc. Estas grandes empresas quieren rebajar las normas estandar y sobre todo redefinirlas, bajo el pretexto de su armonización.

No se admite formalmente ninguna jerarquía de derechos. Pero la insistencia de organizar la supremacía del derecho mercantil y de las multinacionales y las diferencias evidentes de lenguaje según se trate de hacer negocios o de otros derechos (cf. el Capítulo 6) inducir a pensar que cualquier preocupación de los Estados para preservar otras normas y acuerdos nacionales o internacionales no tendrá ningún carácter vinculante, y no servirá de apoyo en caso de litigio, en contra de los derechos de las multinacionales. Estos tratados organizan muy eficazmente los medios para reducir el derecho de reglamentación de los Estados y otorgar a las multinacionales un papel dominante.

Cualquier norma, cualquier reglamento, cualquier ley se verá potencialmente afectada. Incluso las Constituciones. Así, según Dabène Olivier, presidente del Observatorio Político de América Latina y el Caribe, de Ciencias Políticas de París, México se vio

⁴⁰ *Eliminación, reducción, o prevención de las barreras " no tarifarias al comercio en todas las categorías", mas alla de las fronteras"*

obligado a revisar su Constitución antes de la firma del Tratado de Libre Comercio norteamericano TLCAN, con el fin de permitir a los extranjeros adquirir y explotar las tierras. El sistema de propiedad colectiva del *ejido* ha sido desmantelado, por considerarse incompatible con el derecho a la propiedad impuesto por el Tratado (124).

De acuerdo con la Internacional de Servicios Públicos (ISP), que agrupa a los sindicatos del sector y representa a veinte millones de trabajadores, el "Acuerdo sobre el Comercio de Servicios forma parte de esa nueva ola inquietante de acuerdos comerciales y de inversión que están basados sobre poderes jurídicamente vinculantes que institucionalizan los derechos de los inversores y prohíben la intervención del Estado en una amplia gama de sectores indirectamente relacionadas con el comercio "(377).

Por su parte, el Senado francés aprobó por unanimidad el 3 de febrero 2015 una resolución europea(353) presentada por el senador Michel Billout que apela a "una revisión [...] del proyecto de acuerdo negociado con Canadá para garantizar jurídicamente que el derecho de los Estados a reglamentar no puede ser limitado ", y que en ningún caso una reglamentación pública no puede dar lugar a una indemnización del inversor, " sin lo que sería mejor abandonar la partida sobre protección de la inversión en el acuerdo global negociado con Canadá. "Esta resolución también considera" necesario que el acuerdo se está negociando con los Estados Unidos reconozca explícitamente la posibilidad de que la UE y los Estados miembros preserven sus logros, sobre todo en materia social, medioambiental y sanitaria y desarrollen sus propias políticas... ". Estas demandas significan « a contrario » que en el estado actual de las negociaciones, el derecho de los Estados a legislar es limitado y que no es posible preservar sus logros previos, ni legislar como mejor entiendan.

Imaginemos un mundo donde los comedores escolares sean propiedad de empresas como Coca-Cola o McDonalds; un mundo donde las empresas pakistaníes discutan con sus homólogas paraguayas el número de días de vacaciones que te dan al año y el importe por hora de tu remuneración ...

Para la investigadora Myriam Vander Stichele, activista en una asociación para la regulación financiera, una de las ideas clave del tratado transatlántico, como del Acuerdo sobre Comercio de Servicios ACS es el principio de la "coordinación", que impide imponer una reglamentación que pueda ser perjudicial para uno de los signatarios. En otras palabras, un mecanismo regulatorio a la baja generalizado (126). La experiencia de los precedente tratados de libre comercio muestra que la armonización de las normas se hará a la baja (241). Esto también es bastante lógico: si hubiera una nivelación hacia arriba, significaría que los productos que no respeten la norma más baja verían aumentar sus costos y que nada iba a cambiar para los productos que cumplan con la norma más severa. Supondría, por tanto, un

encarecimiento global de los costos. El coste de una norma no es debido principalmente, como afirman los defensores de los tratados, a la verificación para que el producto cumpla la norma, sino a las modificaciones que hay que introducir en el producto para que cumpla con la norma ; para que costes bajen globalmente es necesario que la armonización se haga hacia abajo.

Además, ¿cómo explicar que el gobierno de Estados Unidos está tratando de eliminar el sector bancario del tratado transatlántico, si no es para salvaguardar su reglamentación mas protectora del consumidor que la de la UE en materia de regulación financiera. ¿Cómo explicar que las compañías farmacéuticas europeas⁴¹ quieren que la « Agencia de Estados Unidos para la alimentación y los medicamentos » (US Food and Drug Administration) renuncie dentro del marco del TTIP a sus evaluaciones independientes de los medicamentos, consideradas generalmente más fiables y más protectoras para la salud pública que las de su homóloga de la Unión (404)?

Mas allá de la armonización de las normas que resulte directamente de los Tratados y la convergencia reglamentaria (cf. § 4.4.), se recomienda una tercera modalidad para algunos sectores en algunos tratados, como ocurre en el TTIP : el reconocimiento mutuo de las normas. El principio de reconocimiento mutuo autoriza la libre circulación de bienes materiales y de servicios sin que sea necesario armonizar la legislación entre el país de producción y el país de consumo. Además de liberalizar los productos afectados por las reglamentaciones que regulan su producción y el consumo en los países consumidores, ello tiene otra consecuencia de orden dinámico, ya que estos bienes materiales y servicios se producen en los dos países : para seguir siendo competitivos, las empresas radicadas en el país consumidor no dejarán de exigir la armonización a su legislador (en general poco exigente ...), hacia abajo para que las respectivas normas, no estén sujetas a más restricciones que las de su competidor que produce en el extranjero, pero que vende en el mercado nacional.

4.1. El argumento utilizado: la armonización de las normas técnicas

Para « liberalizar » el acceso a los mercados, la Unión Europea, Canadá y los Estados Unidos quieren hacer converger sus reglamentaciones en todos los sectores, ya que los estándares más rigurosos son considerados como barreras inútiles al libre comercio, y las diferencias de normativas muy costosas.

Así, el capítulo 6 del tratado euro-canadiense titulado "Obstáculos técnicos al Comercio (OTC)" incluye un anexo dedicado a la cooperación en el campo de la reglamentación de vehículos de motor.

⁴¹ Referentes a la Unión Europea (ver nota 3 pag 13)

Podemos tener una idea del reto que significa la armonización de las normas técnicas en esta materia, cuando sabemos de los intentos ya realizados en 1996, por sugerencia de los fabricantes de automóviles de Estados Unidos, Europa y Japón, relativos a varios componentes (entre ellos los limpiaparabrisas, el sistema desempañador, o los cinturones de seguridad), que dieron lugar a un rechazo total de las autoridades reguladoras que consideraban difícil, si no imposible, establecer la equivalencia funcional entre las respectivas normas (70).

Para entender mejor estas dificultades, vamos a tomar el ejemplo de las normas de emisión, para ver realmente lo que es un estándar técnico y las cuestiones que plantea.

En la mayoría de países del mundo, particularmente en los países desarrollados o emergentes, cualquier vehículo de motor puesto en el mercado debe cumplir con los límites de emisiones contaminantes definidos en una norma, para limitar el impacto sobre la salud o el medio ambiente. Dicha norma tiene dos aspectos: el límite que no se puede sobrepasar- que se baja periódicamente por una nueva ley o directiva, y el método de medición que se utilizará para verificarlo.

Veamos en primer lugar este segundo aspecto. Es muy técnico, pero vamos a intentar comprender cuáles son las implicaciones económicas y sociales de la elección de estos métodos.

Resulta bastante complejo, la medida de las emisiones contaminantes exige tomar decisiones que no son sólo técnicas (17, 200, 245), por ejemplo:

- ¿Cuales son los contaminantes a tener en cuenta? Las normas actuales tienen en cuenta cuatro sustancias contaminantes (monóxido de carbono, hidrocarburos totales incombustibles, óxidos de nitrógeno, partículas), pero hay otras sustancias que cada vez son mas tenidos en cuenta como responsables de los efectos sobre el medio ambiente o la salud humana (el dióxido de carbono, el óxido nitroso, las partículas más finas, etc.). La elección de carácter político de considerar o no el impacto sobre el medio ambiente o la salud se traduce de este modo en la elección técnica de integrar un determinado contaminante⁴².

- ¿Hay un valor límite para cada contaminante, o un límite global que resulta de la suma ponderada de los contaminantes, y si es así, ¿cual es la ponderación de cada sustancia?. La primera solución es mas simple; es suficiente con establecer un límite de emisión para cada contaminante considerado. Pero esta solución se presta a barreras político-económicas bajo el pretexto del medioambiente, por ejemplo, poniendo sobre un contaminante un listón tan alto que impida la utilización de una tecnología que controlamos mal ; este ha sido, por ejemplo, el caso de límites muy bajos de emisiones

⁴² <http://treatthetreaty.org/fr>

de partículas establecidos por Estados Unidos, que han prohibido la venta de automóviles diesel en el país, mientras que - pura coincidencia, por supuesto - esta tecnología era mejor controlada por los europeos . La segunda solución, al parecer un poco más compleja, difícilmente se presta a este tipo de golpe disimulado , y sobre todo permite considerar un impacto global sobre el medio ambiente, mediante el desarrollo de una "fórmula" o una cesta de contaminantes, que corresponde con el impacto global de los contaminantes sobre el medio ambiente, por ejemplo, una parte de monóxido de carbono, tres partes de hidrocarburos incombustibles, dos partes de óxidos de nitrógeno, diez partes de partículas finas y veinticinco partes de dióxido de carbono. Esta segunda solución también permite una mayor flexibilidad tecnológica para los fabricantes de automóviles: así pueden compensar las altas emisiones de un contaminante por bajas emisiones de otro. Las normas europeas han adoptado esencialmente la primera solución (un contaminante límite), con límites parciales ocasionalmente combinados (límite único como suma de dos contaminantes).

- ¿ Bajo que pauta de conducción - la evolución de la velocidad con el tiempo – deben medirse las emisiones? Si el objetivo es limitar las emisiones de los automóviles cuando ruedan por nuestras calles, caminos y carreteras, estas emisiones deberían ser testadas en condiciones lo más cercanas posible a esta realidad diversa.

Las pautas de conducción utilizadas por las diferentes normas son el resultado de la historia reglamentaria de cada conjunto - los Estados Unidos por un lado y la UE por otro - y son muy diferentes. Con respecto a las condiciones reales de conducción en Europa, el ciclo normalizado europeo es poco rápido y de baja aceleración ; en EE.UU el ciclo normalizado está un poco más cerca de la realidad europea y más de la realidad de Estados Unidos, donde los vehículos van más despacio y la conducción más tranquila. Ahora bien, las altas velocidades y, sobre todo, las fuertes aceleraciones son especialmente importantes porque aumentan notablemente las emisiones de los vehículos de gasolina, y mucho menos los vehículos diesel. Así pues, el ciclo europeo subestima las emisiones de los vehículos de gasolina, y poco las de los diesel : por lo tanto, perjudica relativamente a los diesel en comparación con el ciclo de los Estados Unidos. En esta ocasión el ciclo estadounidense es más favorable para el diesel que el ciclo europeo.

- ¿Qué peso dar al arranque en "frío", es decir, cuando se arranca a la temperatura ambiente antes de que el motor esté caliente? Es a menudo durante este arranque en frío cuando se emiten la mayor parte de los contaminantes emitidos. Todo depende entonces de la temperatura ambiente, del hábito de aparcar o no el coche en un garaje o en la calle ..., parámetros que pueden ser muy diferentes a un lado y al otro del Atlántico. También algunas tecnologías son más sensibles que otras al arranque en frío, por ejemplo, los vehículos de gasolina son muy contaminantes durante este período, o los catalizadores de tres vías que no están funcionando.

- ¿A qué temperatura ambiente debe funcionar un vehículo, sabiendo que cuanto mayor sea la temperatura, menores son las emisiones por lo general? Aquí se plantean las mismas cuestiones que para el arranque en frío .

Podemos ver como la mayor parte de las respuestas a estas preguntas pueden favorecer una tecnología del motor o de los sistemas de contaminantes, y permiten acercarse a la realidad sobre los impactos sobre el medio ambiente y la salud. Por lo tanto, se trata de aspectos de orden económico que pueden favorecer tecnologías concretas, controladas por determinados fabricantes nacionales, que tienen su efecto social en función del impacto que el éxito o el fracaso de estos fabricantes tenga sobre el empleo ; y de orden político a la hora de intentar integrar el impacto en el medio ambiente o la salud.

El segundo aspecto de una norma de emisión, una vez definido el método de medición, es fijar el límite absoluto a no sobrepasar, o en qué porcentaje bajar el límite anterior: es la elección del cuerpo legislativo. Los ciudadanos europeos tienen mayor legitimidad para decidir sobre un límite más alto o más bajo que los ciudadanos de Estados Unidos, para hacer cambiar sus límites más o menos rápidamente. La armonización de estos límites supondría imponer a los ciudadanos unas mismas exigencias sanitarias y medioambientales a ambos lados del Atlántico: no resulta evidente en función de qué legitimidad.

Mientras tanto, en el estado actual de los conocimientos y de las técnicas, respetar una norma implica el uso de una o unas pocas tecnologías capaces de dar respuesta (el catalizador de tres vías, el filtro de partículas, etc.), y que también tienen un impacto sobre el medio ambiente, ya sea durante la fabricación del equipo o en el momento de su destrucción. Este es por ejemplo el caso de los metales pesados utilizados en los catalizadores, cuyo consumo reduce las reservas naturales, y que se dispersan en el medioambiente con el uso de catalizadores y su destrucción al fin de su vida útil . La norma única de emisión de contaminantes durante el uso del vehículo tendría, por lo tanto, unos efectos directos positivos y unos efectos indirectos negativos. Sería mejor considerar el conjunto de los impactos sobre el medio ambiente: durante la producción, durante el uso y durante la destrucción de los vehículos, es decir de la infraestructuras. Hacer esto no es una decisión técnica, sino una opción política, que ha de tener en cuenta todos los impactos ambientales, es decir, privilegiar un enfoque integral en relación al medio ambiente. Pero de nuevo cada elección tiene consecuencias para la industria-por ejemplo favoreciendo la producción de catalizadores de tres vías que consumen y emiten metales pesados - y por lo tanto consecuencias de orden económico y social.

Por todas estas razones, la normativa de emisión de contaminantes para los automóviles es desarrollada por el político teniendo en cuenta los intereses del mundo económico (las menores restricciones posibles para el transporte que afecten a su

competitividad), de los fabricantes de automóviles (no penalizar a este importante sector industrial del país, no introducir distorsiones de la competencia que les sean perjudiciales, conocer de antemano las normas para adaptarse a ellas), de los usuarios automovilistas (las menores normas posibles ya que aumentan el costo de los vehículos) y de los ciudadanos (cuantas mas normas mejor para proteger la salud y el medio ambiente).

Se trata de armonizar estas normas, aparentemente muy técnicas y sin duda útiles para la sociedad, pero sólo en la medida en que nos acerquemos al objetivo de cualquier norma ambiental, la protección del medio ambiente y la salud. Es decir: medir muchos contaminantes, de forma ponderada, viniendo definida la ponderación por el peso otorgado por la sociedad a los diferentes impactos ; utilizar una pauta de conducción próxima a los distintos casos reales, de acuerdo con una temperatura ambiente media. o una distribución de temperaturas ambiente próxima a las temperaturas reales, con una cuota del arranque en frío cercana a la realidad, teniendo en cuenta todos los impactos ambientales directos e indirectos, etc. Y limitar las emisiones al nivel que corresponde a la exigencia de los ciudadanos.

Los ciudadanos a través de sus asociaciones ambientales o de otro tipo, los compradores a través de las asociaciones de consumidores, la industria, y por último los políticos deberían todos ellos participar en este esfuerzo de armonización , con el apoyo de la investigación pública, independiente de la industria. No deben ser solo los fabricantes de automóviles (los llamados "inversores" en los Tratados), los que tienen intereses especiales, a menudo muy alejados de los intereses generales, los que deben participar. Ellos deben ser escuchados, naturalmente, porque conocen bien el impacto de las diferentes opciones sobre su propia salud económica, pero este elemento está lejos de ser el único a tomar en cuenta.

En este caso las normas de contaminación de automóviles, la armonización tal como está prevista en los acuerdos de libre comercio, no debe ser analizada principalmente en términos de armonización hacia abajo o hacia arriba. Este aspecto no es insignificante, y ya que los industriales no tienen interés en encarecer sus productos, están a favor de los estándares bajos, es decir poco protectores de la salud y el medio ambiente. Pero aún más importante, el poder dado a las multinacionales para establecer normas armonizadas les da el poder de ponerse de acuerdo sobre una norma que, por sus detalles técnicos, definiría lo que debe ser protegido: no la salud y el medio ambiente, sino algo que podría estar lejanamente relacionado con la salud y el medio ambiente, pero que optimizaría solo los intereses de los fabricantes en el sector. Es el propio objeto de la norma el que sería decidido por las multinacionales, y no sólo su nivel.

Este ejemplo de un estándar en la industria del automóvil no es excepcional, la mayor parte de las normativas, aparentemente muy técnicas, resultan de decisiones a

menudo muy políticas, que afecten a la economía, al medio ambiente o a las condiciones de trabajo. Si nadie está *a priori* en contra de la armonización de las normas, la cuestión esencial es quién armoniza, es decir: ¿quién toma la iniciativa de una armonización?, ¿quién lleva a cabo esta armonización?. Y, finalmente, quien decide sobre esta armonización? Es decir quien toma estas decisiones políticas?

¿ Y cuando los ciudadanos de los diferentes Estados afectados por los tratados de comercio han decidido tener las mismas exigencias a la vez?

De ahí la importancia del foro de cooperación reglamentaria que se analiza más adelante, que daría un inmenso poder a las multinacionales en la materia.

4.2. Impactos en los diferentes sectores

Detallamos a continuación las amenazas que hacen pesar los tratados de libre comercio sobre los principales sectores, sea para el medioambiente y la salud, el acceso a los cuidados, el derecho al trabajo, la cultura, la relocalización de las actividades, las denominaciones de origen, los bancos, la vida privada⁴³.

4.2.1. Salud y protección del medioambiente

Hay en los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) un acuerdo sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir sobre las medidas relativas a la inocuidad de los productos alimentarios y las normas sanitarias para los animales y los vegetales. El texto del mandato de negociación del tratado euro-estadounidense dice que es necesario partir de este acuerdo de la OMC para ir más allá. Así, pues, es necesario recordar que los grupos de presión del *agrobusiness* estadounidense consideran que las normas que existen en Europa no están fundadas científicamente. En el seno de la UE, antes de poder ser puestos en el mercado, los nuevos productos deben, por ejemplo, ser testados de manera profunda y lo mismo los productos alimentarios genéticamente modificados como tales. En los Estados-Unidos, no se requiere nada de esto.

Así pues el principio de precaución no existe en Estados-Unidos, no hay riesgo en tanto el riesgo no es patente, no ha sido comprobado. Una regla de salud pública, a menos que los impactos sanitarios sean científicamente probados, es simplemente un obstáculo a la competencia. En Europa, es a la inversa, no se da luz verde a un producto mientras no se pruebe que no hay peligro. Esto último ha sido formulado, en un sentido distinto del científico, por primera vez en 1992 en el Principio 15 de la Declaración de Río : « las medidas de precaución deben ser ampliamente aplicadas. [...] En caso de riesgo de peligros graves o irreversibles, la ausencia de certidumbre

⁴³ A leer con interés dos artículos de el monde diplomatique que describen las principales amenazas del acuerdo euro-estadounidense para los pueblos de la Unión y estadounidense.

científica absoluta no debe servir de pretexto para retrasar la adopción de medidas efectivas destinadas a prevenir la degradación del medio ambiente. » Este principio fué introducido en el derecho europeo con el Tratado de Maastricht de 1992 (artículo 130R2) y retomado por los tratados europeos siguientes, de los cuales el último, el Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea que forma parte del Tratado de Lisboa (artículo 191-2). En una resolución de 8 de julio de 2010 (Afton Chemical Limited contra Secretary of State for Transport), el Tribunal de Justicia de la Unión Europea lo define enunciando que « Aún cuando sea imposible determinar con certeza la existencia o alcance de un riesgo alegado debido al carácter insuficiente, no concluyente o impreciso de los resultados de los estudios realizados, cuando exista probabilidad de un daño real para la Sanidad Pública, el susodicho principio de precaución justifica la adopción de medidas restrictivas, bajo reserva de que las medidas sean objetivas y no discriminatorias. » El principio de precaución ha estado totalmente ausente de las decisiones políticas concernientes al amianto, cuya producción y uso no ha sido prohibida en Francia hasta 1997, cuando los riesgos de cáncer ligados al amianto habían sido ampliamente reconocidos desde el principio de los años 70. Resultado : 100.000 fallecidos en Francia, que habrían podido ser considerablemente evitados si el principio de precaución hubiera sido aplicado.

Por ejemplo, la regulación unieuropea REACH referente a los productos químicos es más exigente sobre el respeto del principio de precaución que las regulaciones estadounidenses. Ella es mucho más constrictiva que las normas actualmente en vigor en Estados-Unidos, donde gran número de substancias prohibidas en Europa son de venta libre –es el caso especialmente de 82 pesticidas. Así la Ley estadounidense paralela a REACH no prohíbe más que cinco productos tóxicos o familias de productos tóxicos sobre 83.000 productos químicos censados, y aún no ha sido prohibido el amianto (195).



Ya está jesto se repite!, intentan un desembarco. Son las hormonas

Otro ejemplo, las hormonas de crecimiento prohibidas en Europa son utilizadas masivamente en Estados Unidos. Especialmente para la hormona de la leche, o BST, que permite producir a bajo coste grandes cantidades de leche en la ganadería de miles de vacas, o la roctopamina, activadora del crecimiento ampliamente empleada en la ganadería porcina. Del mismo modo, los límites máximos de residuos en los productos alimentarios, debido a la aplicación de pesticidas o la utilización de medicamentos veterinarios, son mucho más severas en la Unión Europea que en EEUU o en Canadá. Así, para una manzana, EEUU toleran 25mg/Kg de residuos para el captano utilizado como fungicida y en Canadá 5 mg/Kg, mientras que la UE autoriza 3 mg/Kg. En media sobre 36 pesticidas utilizados en diversos frutos y legumbres, los límites estadounidenses son 195 veces más elevadas que en Europa (360)⁴⁴.

Así, pues, cuando se habla de seguridad alimentaria, de normas sanitarias, el riesgo es mayor de que sean contestadas por parte de firmas privadas ante el arbitraje privado (cf. capítulo 4) las normas que hemos elaborado penosamente y de manera insuficiente en materia de salud, desde el momento en que se trata de transgénicos,

⁴⁴ Dibujo de Samson.

de ternera con hormonas, de pollos clorados, de cerdos tratados con Roctopamina, de la introducción de la química en la alimentación, de tecnologías que presentan riesgos en materia de salud, etc. Existe un verdadero riesgo de que todo lo que se ha intentado construir, a pesar de los grupos de presión que actúan con fuerza para situar el beneficio por delante de la salud, sea barrido como por un tsunami por estas disposiciones previstas en el marco de la negociación del tratado euro-estadounidense.

Por ejemplo, el *Institute for Agricultura and Trade Policy* ha hecho pública una versión filtrada del capítulo del tratado euro-estadounidense relativo a "medidas sanitarias y fitosanitarias" (9, 175). El documento publicado, destinado al Comité de política comercial del Consejo de la Unión Europea, está fechado el 27 de junio de 2014, e intenta informar a los miembros del comité de lo que iba a ser discutido en el momento de una reunión técnica informal entre negociadores el 3 de julio de 2014. Este texto demuestra claramente que este tratado de libre comercio es una competición para nivelar a la baja las medidas de protección de los ciudadanos, de la salud y del medioambiente.

El texto revela así que la UE debería aceptar unos niveles de contaminación para los alimentos, no fijados por los Estados miembros, sino por un organismo internacional, el *Codex alimentarius*, organización común de la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura (FAO) y de la Organización mundial de la salud (OMS) (9). Pues este organismo ha fijado sistemáticamente unas normas de seguridad poco protectoras para los consumidores, en gran parte gracias al trabajo de cabildeo de las multinacionales y del gobierno estadounidense. La Unión Europea tiene a menudo normas más estrictas que las del *Codex alimentarius*, por ejemplo en lo que concierne a los niveles autorizados para los pesticidas en los alimentos. , que son, como media, 130 veces más elevados en el Codex Alimentarius –para 126 pesticidas comunes en los dos sistemas (187).

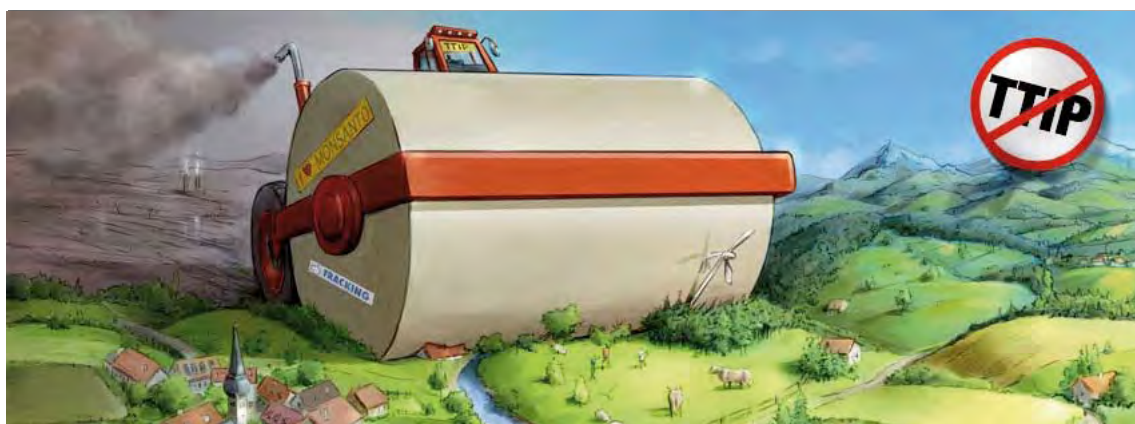
Es claro en la lectura del texto que cualquiera que sean las objeciones que puedan ser expresadas contra las normas de seguridad alimentaria de los Estados Unidos, la aprobación y la aplicación de normas de seguridad alimentarias no deberían provocar unas «barreras comerciales injustificadas». Eso quiere decir que el comercio y los beneficios de las empresas pasarán por delante de las cuestiones de seguridad alimentarias. La evaluación de los riesgos de la Unión Europea que se basan sobre el principio de precaución está claramente en el punto de mira (9). Las negativas del secretario de Estado de Comercio Exterior Matthias Fekl, como las de los partidarios del libre comercio, son muy poco convincentes en ausencia del principio de prueba y no son más que las promesas gratuitas del día.

Por otro lado, según un informe confidencial del servicio científico del parlamento alemán revelado por el *Spiegel Online* (126) retomado por un comunicado del

ministerio estadounidense de agricultura, el tratado euroestadounidense como el tratado eurocanadiense forzarían a Alemania a abandonar su proyecto de hacer obligatoria en las etiquetas de carne, de leche o queso la mención de que provienen de animales alimentados con transgénicos (OGM). Resultaría ilegal el label alemán de « miel sin OGM » que garantiza que las abejas han libado el polen de plantas no genéticamente modificadas en un radio de libación de cinco a diez kilómetros. Como confirma el cabildero Andreas Geiger, « un tal label podría ser utilizado con fines proteccionistas puesto que atrae la atención de los consumidores sobre un producto que se ha hecho certificar. Si se extrapola, eso equivaldría a etiquetar nuestros productos con la mención « buen producto » y los productos americanos con la mención « atención OGM ». Los americanos considerarían con razón esta medida como una medida proteccionista » (181). Tales etiquetages serían considerados como barreras no arancelarias al comercio y, por consiguiente, prohibidas. El librecomercio visto por las empresas debe ser acompañado por la libertad de no etiquetar los productos con las características que podrían incitar al consumidor a no comprarlos.

Además, parece que los controles y las inspecciones sobre las importaciones deberán ser más o menos suprimidas. En lugar de examinar y controlar las cargas de alimentos en los puertos de entrada para evitar enfermedades o contaminaciones, como hace actualmente la UE, el tratado de librecomercio prevé suprimirlas y contentarse con las declaraciones de los exportadores estadounidenses. Se va, pues, derecho a la catástrofe, pues, como el gobierno de los Estados- Unidos ha explicado claramente, es a la industria alimentaria estadounidense a la que corresponde proceder a esas pruebas y garantizar la seguridad alimentaria: eso significa que son las propias firmas las que tienen el encargo de determinar si sus propios productos son seguros.

Lo mismo pasa en el tratado UE-Canadá que favorece el autocontrol por parte del industrial importador mismo «es el que debe conocer su producto» 38.



Dibujo de DR – www.notre-planete.info/actualites/images/societe/TAFTA-TTIP-non.jpg

El tratado UE-Canadá proscribiera igualmente introducir criterios de durabilidad en las licitaciones locales, y las colectividades públicas sufrirán la carga de la prueba de su legitimidad en caso de litigio. Les será, pues, muy difícil comprometerse eficazmente en el camino de la transición ecológica (8). Según una reciente resolución de la Asamblea Nacional, de 23 de noviembre de 2014, este tratado atenta claramente contra el principio de precaución y las regulaciones de la UE y de Francia relativas a los transgénicos.

Esta nivelación a la baja de las normas medioambientales y sanitarias sería la consecuencia no sólo del tratado euro-estadounidense, incluso del tratado entre la UE y el Canadá, sino también del Acuerdo sobre comercio de los servicios según la internacional de los servicios públicos (185).

Por otro lado, hemos visto que los mandatos de negociación de los tratados, al menos los que han sido publicados, no tienen ninguna referencia a las exigencias climáticas. La aplicación de los tratados librecambio debería por el contrario contribuir a las emisiones de gases de efecto invernadero y hace más difícil la transición ecológica.

En efecto, los estudios de impacto que la Comisión Europea utiliza para justificar las negociaciones indican muy claramente que la liberalización de los intercambios generaría un aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero : por ejemplo de 4 a 11 millones de toneladas de toneladas de CO₂ por año únicamente con el tratado euro-estadounidense. Este aumento, incluso limitado, ¿no es contrario a las exigencias climáticas a que la UE y sus Estados miembros se han comprometido ? Esta cuestión no es secundaria. La contribución del comercio mundial de mercancías a las desregulaciones climáticas es considerable. Se puede incluso calcular que la globalización de los intercambios (diversificación de mercancías, deslocalización de la producción, el crecimiento del volumen de intercambios) y la logística de la mundialización contribuyen en más del 20% de las emisiones globales (51,52).

En fin, el mecanismo de resolución de diferencias de las multinacionales frente a los Estados podría fragilizar toda una serie de regulaciones ecológicas del cual la Unión Europea, sus países miembros o las colectividades locales, podrían dotarse. Esta es claramente la utilización que ha hecho de ese mecanismo la empresa canadiense Lone Pine Resources contra Canadá por causa de la moratoria sobre fracturación hidráulica decidida por Quebec.

En tanto no puede haber transición energética sin promoción de las energías renovables a escala local, en una lógica de cooperar y compartir conocimientos y saberes prácticos, los Estados y las colectividades locales no podrían ni privilegiar las producciones locales, ni imponer las « transferencias de derechos de propiedad intelectual » en materia de desarrollo de energías renovables : esas medidas serían percibidas como « trabas » a las inversiones extranjeras y una « restricción camuflada

al comercio internacional ». Así pues esos criterios de localidad y de calidad son poderosos instrumentos para relocalizar empleos y actividades a través de la promoción de productos y de competencias locales, y la utilización de las mejores tecnologías disponibles (51, 52).

4.2.2. Acceso a los cuidados de salud

Una propuesta, que habría sido puesta sobre la mesa por el gobierno turco, ha sido discutida en septiembre de 2014 por los Estados miembros de la UE, durante el 10º ciclo de negociaciones sobre el Acuerdo sobre el Comercio de Servicio o ACS, organizado en Ginebra. Este documento (11) divulgado por la *Associated Whistle-Blowing Press* a principios de febrero de 2015 propone un anexo sobre el sector de servicios de cuidados de la salud, que promete la externalización al extranjero de algunos servicios de cuidados de la salud y su privatización, para permitir a los pacientes desplazarse más fácilmente al extranjero en beneficio de los servicios de salud.

Esta propuesta argumenta que existe « un increíble potencial inexplorado en materia de globalización de servicios de cuidados de salud », que resulta en gran parte del hecho que los servicios de salud son financiados y prestados por el Estado o por asociaciones de ayuda social, y que no presentan, por así decir, ningún interés para los competidores extranjeros, dada la falta de oportunidades para desarrollar actividades centradas en el mercado ». El documento explica luego que el comercio de servicios de salud puede crear nuevas ocasiones de negocio y presentar numerosas ventajas para los socios comerciales y generar beneficios para las empresas que inviertan.

Pero lo que podría beneficiar a las multinacionales de la salud y a las grandes compañías de seguros, conduciría de hecho a un aumento de los gastos del Estado. En su análisis (138), Jane Kelsey, profesora de derecho de la Universidad de Auckland en Nueva Zelanda, explica que los recursos serán aspirados fuera del sistema de salud nacional, mientras que « las débiles tasas de inversión son precisamente consideradas como una de las razones que justifican los tratamientos en el extranjero, lo crearía un verdadero círculo vicioso ». Ella añade que las reformas propuestas aumentarían las presiones hacia un sistema de salud a varias velocidades y la posible creación de « cuentas de salud individuales o de bonos de salud » que colocarían a los pacientes y a los gobiernos en la incertidumbre y, de rebote al país, frente a costes adicionales por los controles médicos ».

Esta propuesta conduciría a un aumento de los costes de salud en los países en desarrollo y a una baja de calidad en los países desarrollados, en Europa, en América del Norte, en Australia, o en otras partes, según Odile Frank (106), responsable de los servicios de salud de la Internacional de Servicios Públicos (ISP). Ella precisa que una tal

propuesta produciría no sólo un aumento de los costes para los gobiernos, sino también de las primas de los seguros de salud.

En paralelo, el refuerzo de las reglas de propiedad intelectual limitará el acceso a medicamentos menos caros para los enfermos y los sistemas públicos de salud, hoy forzados a pagar precios exorbitantes si quieren tratarse. Las empresas farmacéuticas europeas ya llegaron a extorsionar a Canadá, vía tratado euro-canadiense, a retrasar por dos años la entrada de medicamentos genéricos a su mercado para prolongar el cobro de royalties por las compañías europeas del medicamento respecto de ciertas moléculas (193).

4.2.3. Derecho al trabajo, derecho social

Canadá ha propuesto incluir en l'Acuerdo euro-canadiense algunas referencias al derecho al trabajo, entre los promovidos por la Organización Internacional del trabajo (OIT), imponiendo mecanismos de denuncia y sanciones financieras en caso de violación. Pero, a pesar de esas peticiones, la Comisión Europea y los Estados miembros de la UE han rechazado incluir estas reglas en el texto final (5).

¿Por qué esta proposición del Canadá ? Porque los esfuerzos de regulación del derecho del trabajo –la definición de las normas del trabajo– son recogidas después de casi un siglo en el marco ejecutivo de la OIT, para proteger los derechos fundamentales y el interés general. La OIT considera especialmente que el riesgo de la empresa incumbe al propietario y que el trabajo no es una mercancía. Creada después de la primera guerra mundial, en 1919, la OIT deviene en 1946 una institución especializada del sistema de las Naciones Unidas. Su estructura es tripartita, sus miembros son representantes de los gobiernos, de los empleadores y de los trabajadores. Propone esencialmente normas fundamentales que intentan proteger a los trabajadores, y son ratificadas por sus Estados miembros. Así todos los países miembros de la Unión Europea han ratificado las ocho normas fundamentales de la OIT, han ratificado la mayor parte de las otras cuatro convenciones prioritarias llamadas de gobernanza, y han ratificado alrededor de la mitad de las otras 177 convenciones llamadas técnicas de la OIT. Canadá ha ratificado seis normas fundamentales, dos normas de gobernanza y catorce convenciones técnicas. Por su parte, los Estados-Unidos no han ratificado más que dos de las ocho normas fundamentales, una sola de las cuatro convenciones prioritarias y once de las 177 convenciones técnicas. La historia sugiere que la «armonización» a la que conducen los tratados de librecambio tiende a hacerse sobre la base del menor denominador común, los asalariados ciudadanos de la Unión pueden, pues, temer una erosión de los derechos de que se benefician actualmente. El tratado se contenta en reafirmar el respeto de los principios y derechos fundamentales

al trabajo que son obligatorias para todo miembro de la OIT, que no ha ratificado las convenciones de la OIT⁴⁵.

¿Por qué esta proposición de Canadá? Porque los esfuerzos de regulación del derecho del trabajo –la definición de las normas del trabajo- son proporcionadas desde hace casi un siglo en el marco de la OIT, para proteger los derechos fundamentales y el interés general; la OIT considera especialmente que el trabajo no es una mercancía.

Creado después de la primera guerra mundial, en 1919, la OIT deviene en 1946 una institución especializada del sistema de la Naciones Unidas. Su estructura es tripartita, sus miembros son representantes de los gobiernos, de los empleadores y de los asalariados. Propone especialmente normas fundamentales que intentan proteger a los trabajadores, ratificadas después por los Estados miembros. Así los países miembros de la Unión Europea han ratificado todas las ocho normas fundamentales de la OIT⁴⁶, han ratificado la mayor parte de las otras cuatro convenciones prioritarias llamadas de gobernanza⁴⁷, y han ratificado alrededor de la mitad de las otras 177 convenciones llamadas técnicas de la OIT⁴⁸. Canadá ha ratificado seis normas fundamentales, dos normas de gobernanza y catorce convenciones técnicas. Por su parte, EEUU no ha ratificado más que dos de las ocho normas fundamentales⁴⁹, una sola de las cuatro convenciones prioritarias y once de las 177 convenciones técnicas (289). La historia sugiere que la “armonización” a la que conducen los tratados de libre comercio tiende a hacerse sobre la base del mínimo común denominador, los asalariados de la UE pueden pues sufrir una erosión de los derechos de los que se benefician actualmente.

Los tratados de libre comercio eliminan de hecho el marco ejecutivo de la OIT: las normas de trabajo serían definidas entonces por los acuerdos comerciales y no por la OIT, revirtiendo un siglo de esfuerzos de regulación como lo hace notar la CGT (83).

⁴⁵ Artículo 3.1 del § 24 del tratado euro-canadiense

⁴⁶ Convención n°87 sobre la libertad sindical y la protección del derecho sindical, 1948 ;
 Convención n° 98 sobre el derecho de organización y de negociación colectiva, 1949 ;
 Convención n° 29 sobre el trabajo forzado, 1930 ;
 Convención n° 105 sobre la abolición del trabajo forzado, 1957 ;
 Convención n° 138 sobre edad mínima, 1973 ;
 Convención n° 182 sobre las peores formas de trabajo infantil, 1999 ;
 Convención n° 100 sobre la igualdad de remuneración, 1951 ;
 Convención n° 111 sobre discriminación (empleo y profesión), 1958.

⁴⁷ Los Estados miembros han ratificado una media de 3,6 de esas 4 convenciones, y 3,8 convenciones de media ponderada por población de cada país.

⁴⁸ Los Estados miembros han ratificado una media de 70 convenciones técnicas, y 84,3 convenciones técnicas en media ponderada por población de cada país signatario.

⁴⁹ Convención n°105 (abolición del trabajo forzado) y 182 (las peores formas de trabajo infantil).

Según un estudio de la internacional de los servicios públicos (357), los compromisos aprobados en el Acuerdo sobre el comercio de servicios ACS en cuanto al desplazamiento de personas físicas de un país signatario a otro con el fin de prestar un servicio permiten a las sociedades de un país enviar provisionalmente sus empleados – incluidos los directivos, consultores, comerciantes, enfermeras, trabajadores de la construcción, etc.– a otro país con el fin de prestar un servicio. A menos que esté expresamente excluido de la lista de compromisos de un país, el ACS (como el AGCS) prohibiría al respecto todo exámen de las necesidades económicas, especialmente sobre la situación del mercado laboral: en la mayoría de países, antes de la contratación de trabajadores extranjeros desplazados temporalmente, un empleador potencial está obligado a probar que existe una falta de trabajadores locales calificados.

Pero, en virtud de los compromisos del ACS, este tipo de examen de las necesidades económicas está prohibido.

Los tratados comerciales como el tratado euro-estadounidense o el Acuerdo sobre el comercio de servicios consideran, por consiguiente, a los trabajadores migrantes como mercancías y limitan la capacidad de los gobiernos de garantizar sus derechos.

Los representantes de los asalariados estadounidenses, por su parte, parecen reconocer que el derecho del trabajo de la UE es más avanzado que su homólogo estadounidense y que en consecuencia los trabajadores estadounidenses no tienen que temer, desde el punto de vista de sus conquistas sociales, la concurrencia unieuropea. También, la gran central sindical americana, la AFL-CIO, se ha pronunciado en favor del lanzamiento de la negociación del tratado euro-estadounidense (129). Pero ellos temen las pérdidas de empleo por la desaparición de las reglas de preferencia nacional para los pedidos públicos de que se benefician actualmente (cf. § 2.2.3) (404).

«Lo que nosotros no queremos es que el capitalismo internacional vaya a por la mano de obra de los mercados donde está más envilecida, humillada, depreciada, para echarla sin control y sin regulación sobre el mercado francés y para reducir de este modo los salarios de cualquier parte del mundo a los del país donde estén más bajos.» El contenido de este discurso de Jean Jaurès ante la Cámara de los diputados el 17 de febrero de 1894 es siempre actualidad.

En el caso de España el actual Gobierno y su partido- que han apoyado fervientemente la línea mas conservadora y neoliberal del contenido de las negociaciones del Tratado Transatlántico- se ha comprometido , sin embargo, oficialmente y por escrito, ⁵⁰ a que no aplicará el tratado de libre comercio entre la

⁵⁰ El gobierno no aceptará un acuerdo con EEUU que rebaje estándares sociolaborales.

Declaraciones a Vozpopuli (13 febrero de 2015). <http://vozpopuli.com/actualidad/57447-el->

Unión Europea y Estados Unidos (TTIP por sus siglas en inglés), si en el mismo se contemplan rebajas de nuestros actuales estándares laborales, medioambientales (incluyendo técnicas de fracking), de los consumidores o, en general, que rebajen la protección del trabajo entre los españoles. Bruselas y Washington están ultimando en secreto un tratado que, en lo poco que se conoce, ha puesto en pie de guerra a sindicatos y asociaciones a nivel europeo.

Es la primera vez después de dos años, que el Gobierno de Mariano Rajoy se ha referido de una forma concreta y directa a ese Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión , y lo ha hecho así de categóricamente a través de una respuesta por escrito al diputado socialista Guillem García Gasulla.

“El TTIP no puede suponer una rebaja de nuestros estándares laborales, medioambientales y de los consumidores”

Según ese documento parlamentario, el Gobierno del P.P. afirma textualmente lo siguiente: “La integración de las consideraciones laborales en el TTIP es sin perjuicio del derecho de cada Parte para regular y definir sus propios niveles nacionales de protección del trabajo que considere necesarios. Además, el mandato del Consejo a la Comisión Europea (Las directrices de negociación del TTIP, aprobadas en junio de 2013, fueron publicadas el 9 de octubre de 2014) deja claro que el TTIP no puede suponer en ningún caso una rebaja de nuestros estándares laborales, medioambientales y de los consumidores”. Añade este documento que “el TTIP no supondría una limitación de los derechos de representación colectiva de los trabajadores europeos y el Gobierno nunca apoyaría una negociación que supusiera una merma de éstos u otros derechos laborales”. Y señala, igualmente, que “la UE, en línea con esta posición, incluye las ya mencionadas disposiciones relativas al Comercio y al Desarrollo Sostenible en sus acuerdos de libre comercio que garantizan que dichas limitaciones no se producirían”.

Esta es la primera vez que este Gobierno fija una postura contraria al contenido de los borradores del TTIP que han sido conocidos hasta el momento, y que amenazaban con trasladar a todos los Estados europeos las limitaciones laborales, sociales, sanitarias, educativas, etc. que se dan en Estados Unidos.

4.2.4. Cultura

Para hacer un juicio sobre el lugar que los tratados de libertad de negocios asignan a los bienes y servicios culturales, es necesario partir de dos documentos de la UNESCO. El primero es la Declaración de México sobre políticas culturales de 1982 que afirma especialmente en su § 7 que «la comunidad internacional considera su deber velar por

[gobierno-fija-postura-con-el-ttip-no-aceptara-un-acuerdo-con-eeuu-que-rebaje-estandares-sociolaborales](#)

el mantenimiento y la defensa de la identidad cultural de cada pueblo». El segundo documento es la Convención sobre la protección y la promoción de la diversidad de las expresiones culturales de 2005 (384) ratificada por todos los Estados miembros de la Unión Europea y por el Canadá, pero no por los Estados Unidos, y a la cual la Unión en sí misma se ha adherido en 2006. Su artículo 2-4 dicta que «la cooperación y la solidaridad internacionales deberían permitir a todos los países [...] crear y reforzar los medios necesarios para su expresión cultural, comprendidas sus industrias culturales [...] a los niveles local, nacional e internacional ». «Las Partes reafirman [...] su derecho soberano de formular y aplicar sus políticas culturales y de adoptar medidas para proteger y promover la diversidad de las expresiones culturales»⁵¹, por la vía, entre otras, de subvenciones públicas, de instituciones públicas y de medidas destinadas a favorecer la diversidad de los medios⁵².

Entre los tratados importantes en el tema que pueden llegar a imponerse a los Estados miembros de la UE, es el tratado euro-canadiense el único conocido hasta el momento, se ha de juzgar, pues, el tratamiento que se hace de los bienes y servicios culturales según este tratado. Salta a la vista que no guarda más que residuos de la concepción que anima a la Convención de 2005, es decir de la idea de que la comunidad de las de las naciones se desarrolla en la medida en la que cada una ellas pilota su apertura cultural de forma autónoma y entra en intercambio con las otras. En cuanto a la economía cultural, se considera que la Convención contribuye a la creación y al reforzamiento de las expresiones culutrales de las naciones y de los grupos. El tratado no habría podido salvaguardar esta concepción más que excluyendo globalmente a la cultura de sus disposiciones, lo que no es el caso. Monika Grütters, ministra delegada de cultura y medios del gobierno alemán, lo exige sin embargo (213).

El refuerzo de las reglas de propiedad intelectual limitará el acceso al material educativo y al conocimiento científico, así como a la libre expresión y la libre creación según 47 organizaciones europeas e internacionales (96). Y es a las multinacionales y no a los Estados que, bajo denominación de «inversores», el tratado euro-canadiense confía la función de pilotaje de las actividades culturales al nivel de los Estados miembros de la Unión Europea. Es por lo que no es excesivo decir que el tratado tiende a oponerse a la concepción de la UNESCO tal como es formulada en la Declaración de México y la Convención de 2005.

Por otro lado, la Comisión Europea parece desconocer la convención de la UNESCO: estima, por ejemplo, en un documento sobre el tratado euro-estadounidense y la cultura, que la imprenta y la edición, sobre las cuales reposa la expansión de la literatura europea, deben clasificarse en la categoría de «servicios comerciales» y no

⁵¹ Artículo 5-1

⁵² Artículo 6-2-d, f y h

como formando parte del «sector cultural» (161). A menos que la Comisión tenga demasiado en cuenta esa convención, y lo que quiere es pasar de ella (literalmente el texto dice « se siente encima »)...

Para el Consejo las Asociaciones de Traductores Literarios, que representan casi diez mil traductores literarios de veintinueve países europeos, son una amenaza para la edición y la literatura europeas, pues el tratado euro-estadounidense no tolerará los dispositivos de promoción y de promoción de la cultura en la medida que no sean no-discriminatorios. Las subvenciones al sector del Libro, pero igualmente las políticas de precio único del libro o el derecho de préstamo podrían, por consiguiente, ser puestas en cuestión (75).

Únicamente el audiovisual está excluido de los tratados euro-estadounidense, euro-canadiense y del Acuerdo sobre Comercio de Servicios.

4.2.5. Privilegiar las producciones locales

El tratado euro-estadounidense como el tratado euro-canadiense comportan disposiciones que prohíben a las colectividades públicas privilegiar el aprovisionamiento local de las ofertas ⁵³. El Grupo de Trabajo de Alto Nivel que preparó el mandato del Tratado euro-estadounidense proponía incluso, en febrero de 2013, eliminar «las medidas que tratan de [...] estimular las industrias y servicios nacionales o la propiedad intelectual nacional» en detrimento de sus homólogos extranjeros (224): incluso animar o promover a las empresas locales, por ejemplo...

Del lado de Canadá, ciudades como Toronto que promueven los sectores locales para aprovisionar los comedores escolares y universitarios están directamente afectados (85).

Del lado de la UE, en razón de las regulaciones del Tratado de Lisboa para quien la concurrencia debe ser « libre y no falseada», el código de los mercados públicos franceses ⁵⁴ prohíbe como criterio de elección la proximidad o el recurso a las empresas locales, pero permite tomar cuenta los objetivos de medioambiente o de desarrollo duradero ⁵⁵. Para las colectividades locales unieuropeas, favorecer empresas o productores locales parece pues muy problemático, pero eso no depende más que del Tratado de Lisboa y de su interpretación, que pueden ser modificados.

Con un tratado como el euro-estadounidense o el euro-canadiense serán superiores en derecho al Tratado de Lisboa, y sobre todo será imposible de modificar –salvo si se

⁵³ Cf. por ejemplo los parágrafos 1b y 1c de la artículo X.5 del capítulo 10 del tratado euro-canadiense sobre la inversión relativo a las « prescripciones de resultados».

⁵⁴ Artículo 6-IV

⁵⁵ Artículo 14

obtiene la unanimidad de los signatarios (cf. § 7.2)– favorecer las producciones locales devendría, pues, definitivamente imposible en la Unión Europea.

Los consejos regionales y municipales no podrán exigir más un aprovisionamiento local en las licitaciones, salvo en cantidades relativamente pequeñas. ¿Cómo se aplicarán estas reglas? Entrarán en vigor en el tratado euro-canadiense por ejemplo para las licitaciones a partir de un cierto umbral. No obstante, ese umbral es particularmente bajo en el Tratado euro-canadiense: más allá de un contrato de 420.000 euros, incluso de 228.000 Euros según el caso (187), deberán abrir la licitación a las empresas canadienses y europeas⁵⁶. Y el tratado euro-canadiense no permite dividir los contratos en cantidades más pequeñas para evitar esa regla, pues el tratado se aplica a un grupo de comandas por año, eventualmente compuesta de múltiples sub-lotes (85). Las empresas unieuropeas y canadienses podrán recurrir contra aquellas contrataciones si una municipalidad privilegia a un concurrente local.

El tratado afectaría al artículo 72 de la Constitución Francesa que da a las colectividades locales el poder de administrarse libremente y de establecer sus propias regulaciones.

Por su parte, Estados-Unidos proponen, en el marco de las negociaciones del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, que todo servicio pueda ser prestado directamente por cualquier empresa domiciliada en cualquiera de los países que hayan ratificado ese tratado. Por ejemplo una empresa extranjera podría analizar una radiografía hecha en Francia y transmitir su análisis a un médico que ejerza en Francia. Claro que el paciente no tendrá apenas medio de reclamar contra el analista que se haya equivocado en su análisis: tanto peor para él, pero es el precio a pagar para aumentar la cifra de negocios y el beneficio de las empresas extranjeras... Esta misma proposición estadounidense quiere prohibir la obligación de que el servicio prestado haya de contar con participación local (249, 283).

4.2.6. Denominaciones de origen protegidas y otras indicaciones geográficas

La UE protege una multitud de indicaciones geográficas, en el sector de vinos y espumosos, de la producción de queso y fruta, de pasteles, productos cárnicos (foie gras, confit,...), en particular en Francia, Italia, Grecia, España, pero también en Alemania e incluso en los Países Bajos. La indicación geográfica da a un producto su reputación y multiplica su valor comercial. Son pues temas de gran importancia para los productores agrícolas y agroalimentarios ciudadanos de la Unión y sus federaciones, como para los consumidores.

⁵⁶ Los intercambios sont expresados en DEG (derechos especiales de giro, *special drawing rights* ou *SDR* en anglais), la moneda del Fondo Monetario Internacional. El valor del DEG está basada en una cesta de cuatro grandes divisas: el dólar estadounidense, el euro, la libra esterlina y el yen.

Los estadounidenses desean flexibilizar las reglas de utilización de toda una lista de indicaciones geográficas de modo que puedan utilizarlas para productos fabricados al otro lado del Atlántico, como el champán en California, la feta, la mozzarella.. Concesión inaceptable para los ciudadanos de la Unión sobre el papel, lo que, según nuestras informaciones, impediría toda discusión concreta hasta el momento.

¿Concesión inaceptable ? Christian Schmidt ministro alemán de agricultura, ha declarado a principios de enero de 2015 al diario alemán Der Spiegel : «Si nosotros queremos aprovechar las ventajas del librecomercio con el gigantesco mercado americano, no podremos proteger cada tipo de salchicha y de queso como una especialidad»^(133, 346) ...

Recientemente, durante un debate entre el secretario de Estado americano de agricultura, Tom Vissack, y el comisario europeo, Phil Hogan, este último ha reafirmado claramente la determinación de Bruselas de obtener un nivel de protección máxima de esas indicaciones geográficas. A lo que Tom Vissack respondió : « Incluso si Vd. supiera mostrarme Feta sobre un mapa, nosotros no aceptaríamos el monopolio del uso de esta denominación». En efecto, para cierto número de denominaciones, la propuesta estadounidense consiste exactamente en reconocer a la Unión Europea el uso de la denominación geográfica referida al lugar exacto (país o región), pero conservando el derecho a usar la denominación genérica. Por ejemplo, sólo Grecia podría comercializar el queso « feta de Grecia », pero no tendría el monopolio del nombre « feta » ; los queseros estadounidenses podrían así fabricar y comercializar queso así denominado sin ninguna otra precisión.

El concepto de denominación de origen, esencial para los Ciudadanos de la Unión para poder combatir lo que consideran falsificaciones extranjeras en materia de vinos, quesos, jamones, etc. es, en efecto, prácticamente ignorada por Estados-Unidos y Canadá. Los estadounidenses, que privilegian la noción de marca, se atienen a la idea de un registro voluntario, sin valor obligatorio, y únicamente para vinos y espumosos (129). ¿Cuál será la decisión final?

Francia reconoce actualmente 95 denominaciones de origen protegidas en el sector alimentario (fuera de vinos y alcoholes) : 53 quesos y otros productos lecheros, 6 frutas, 5 legumbres, 14 aceitunas y aceites de oliva, 11 carnes y charcuterías, y 6 de otras producciones. Estas denominaciones protegen a un producto cuya producción, transformación y elaboración deben tener lugar en un área geográfica determinada con un saber práctico reconocido y constatado. Bélgica reconoce dos (queso y mantequilla). Son reconocidas también numerosas indicaciones (y no denominaciones) geográficas protegidas, que protegen un producto cuya producción, transformación o elaboración debe tener lugar un área geográfica determinada.

El tratado euro-canadiense abandona la mayor parte de entre ellas: 179 denominaciones unieuropeas son «salvadas» de las cuales 42 denominaciones francesas, entre las cuales únicamente 24 denominaciones de origen protegidas. Eso significa que no importa qué productor canadiense o unieuropeo de productos lecheros podrá, por ejemplo, vender en Canadá cualquier mantequilla bajo el nombre «mantequilla de Isigny» o no importe qué queso bajo el nombre de «Bleu des Causses», denominaciones excluidas de las reconocidas.

No obstante, para algunas denominaciones protegidas por el tratado, la protección no se aplica o se aplica parcialmente frente a los productores canadienses ya activos en el mercado canadiense a 18 de octubre de 2013, las restricciones de denominación estarían limitadas a los nuevos productores del sector⁵⁷. Eso concierne especialmente al Munster francés, a los Gorgonzola, Fontina y Asiago italianos y el Feta griego. Lo mismo afecta al Jamón de Bayona, el Beaufort y los Bratwürste de Nürnberger (salchichas de Nuremberg), expresiones utilizables a perpetuidad por los productores que las utilizaban desde al menos hace cinco años y utilizables durante cinco años por los productores que las utilizaban desde hace menos de cinco años.

Además, el capítulo del tratado referente al origen de los productos indica que un producto cuyo origen es reconocido por el tratado puede utilizar materia prima cuyo origen no esté reconocido... por ejemplo, la definición de la indicación geográfica «Scotch whisky» implica solamente que el whisky ha sido destilado en Escocia con agua de Escocia, pero no necesariamente con cereales escoceses o incluso de la UE. Puede, por consiguiente, ser producido a partir de maíz transgénico importado de Estados-Unidos o de América del Sur (49). De modo que los consumidores no podrán fiarse realmente de los AOP aún existentes para asegurarse de la calidad de los productos.

Una tal reforma acabaría, pues, con numerosas producciones locales Europeas cuyo valor reposa en su origen certificado (22). Según el precedente negociador europeo K. de Gucht, la aceptación por los EEUU de las indicaciones geográficas podría servir de compensación a la apertura del mercado europeo a la ternera, el cerdo y la volatería a las exportaciones americanas (226 p. 46).

4.2.7. Regulación de las finanzas y de la banca

Los negociadores de la Unión Europea del tratado euro-estadounidense han exigido una revisión de las reformas introducidas por el presidente Barack Obama para regular el sector financiero, así como una restricción del marco de las actividades bancarias (404). Sus principales blancos: la regla Volcker, que limita la capacidad de los bancos comerciales para desarrollar actividades especulativas, las leyes propuestas por la Reserva Federal que se aplican a los bancos extranjeros, así como la regulación pública

⁵⁷ Capítulo 22. Derechos de propiedad intelectual / Artículo 7.6 – Excepciones

de los seguros. Los negociadores estadounidenses, aconsejados por banqueros de Wall Street, han propuesto añadir al tratado reglas contrarias a las leyes estadounidenses.

Estas últimas se proponen impedir los derivados tóxicos, limitar el tamaño de los bancos llamados «demasiado grandes para quebrar» (*too big to fail*), a poner en vigor un impuesto sobre las transacciones financieras y a reintroducir el principio de la ley Glass-Steagall. Esta ley votado por el Congreso americano en 1933 para separar las actividades de inversión de las actividades comerciales de los bancos fue abolida en 1999 por la administración del presidente William Clinton.

Por muy increíble que esto pueda aparecer, en la estela de la crisis financiera mundial, el Acuerdo sobre Comercio de Servicios, ACS, aún intenta desregular más los mercados financieros. El estado de las negociaciones sobre los servicios financieros lo demuestra (239): la crisis de 2008 no eliminó la voluntad de desregular aún más el sector. Entre los obstáculos que hay que eliminar: la limitación del tamaño de las instituciones financieras, las restricciones a las actividades bancarias, el marco regulador de las transferencias de fondos, los monopolios del Estado, la obligación de divulgar operaciones en los paraísos fiscales o el control de los movimientos transfronterizos de capitales especulativos...

El tratado euro-canadiense⁵⁸ reconoce por ejemplo las ventajas fiscales dadas por un paraíso fiscal miembro de la Unión Europea o canadiense (151). Así Luxemburgo (entre otros paraísos fiscales) no tiene nada que temer del tratado y podrá continuar acordando secretamente de ventajas fiscales extraordinarias con las grandes multinacionales como en el caso revelado recientemente (401).

4.2.8. Vida privada

Diversas empresas americanas han reclamado que el tratado euro-estadounidense facilite el acceso a las informaciones personales (260). Así la Coalición del comercio numérico (*Digital Trade Coalition*), que reagrupa a los industriales de la informática y de las altas tecnologías, presiona a los negociadores para eliminar las barreras que impidan los flujos de datos personales de transmitirse libremente de Europa hacia Estados-Unidos. «El punto de vista actual de la Unión según la cual Estados-Unidos no prestan una protección “adecuada” de la vida privada no es razonable», se impacientan los cabilderos (202).

Los Estados Unidos consideran que los « datos comerciales » pueden ser difundidos sin restricción. De los cuales tienen una concepción tan amplia que incluye informaciones que en Europa consideraríamos atentatoria contra la vida privada: para ellos la privacidad debe eliminarse ampliamente ante los intereses de las multinacionales.

⁵⁸ Capítulo 32. Exceptions / Artículo X 06: Fiscalité / Punto 4.

Sobre los derechos de propiedad intelectual, el apetito de los grandes grupos parece no tener límite. Así para las patentes detentadas por las empresas, Estados-Unidos proponen 95 años de derechos exclusivos e incluso 120 años cuando los trabajos no han sido publicados, según WikiLeaks (205). Lo que, en el sector médico, significaría el fin de los medicamentos genéricos (la mayor parte de las patentes son actualmente duraderas por veinte años). Los ayatollahs del mercado exigen que la patente se aplica a los «métodos de diagnóstico [...], de tratamiento y de operaciones quirúrgicas». ¡Las técnicas de las operaciones de corazón, por ejemplo, o los protocolos innovadores para la detección o el tratamiento del cancer estarían, por consiguiente, sometidos al pago de derechos por parte de los usuarios! A fuerza de luchar, el caso de las operaciones quirúrgicas parece haber desaparecido del último texto conocido. Pero nada dice que los Estados Unidos consentirán que permanezca así. (29).

Por su parte, el tratado euro-canadiense exporta el modelo unieuropeo de regulación sobre la propiedad intelectual. A pesar de que numerosas voces llaman a revisar estas regulaciones para ponerlas en conformidad con el Pacto internacional relativo a los derechos económicos, sociales y culturales de la ONU, la UE hace todo lo contrario exportando su modelo y haciéndolo inmutable, en un tratado internacional extraordinariamente difícil de revisar (cf. capítulo 6) (5).

En cuanto al Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, Estados-Unidos proponen que los datos – todos los datos, personales o no– puedan ser transferidos sin límite de un país a otro (139, 151). La vida privada dejaría, pues, de existir.

4.3. ¿Estimular las inversiones o garantizar los beneficios?

El proyecto de tratado entre la Unión Europea y el Canadá incluye una cláusula, de «trato justo y equitativo», inscrita en casi todos los tratados de inversiones bilaterales y multilaterales. Según esta cláusula, una sociedad petrolera o gasista canadiense puede, por ejemplo, hacer valer que ella tenía la impresión de que un proyecto de explotación de petróleo o de gas de esquisto obtendría luz verde, con arreglo a las señales favorables enviadas por las autoridades de la UE. Y, si no es el caso, considerar que es objeto de un trato injusto e inequitativo, y reclamar, en consecuencia, compensaciones.

El Acuerdo prevé igualmente integrar una disposición de «protección de las inversiones». La sección que define las obligaciones de protección de las inversiones de los signatarios del tratado eurocanadiense detalla la definición de expropiación directa o indirecta ⁵⁹, sabiendo que ésta puede ser definida por un haz múltiple de índices, entre los cuales el hecho que las medidas tienen un «efecto sobre el valor económico de la inversión» o que tienen un impacto sobre los «previsiones definidas y

⁵⁹ Capítulo 10. Inversión / Sección 4: Protección de las inversiones / Anexo X.11 : Expropiación.

razonables que subyacen a la inversión ». El texto permite pues a las empresas unieuropeas y canadienses fundar la rentabilidad de sus inversiones sobre una garantía de estabilidad regulatoria o normativa, garantía de financiación inmediata de su proyecto y garantía de los beneficios futuros.

Este punto es extremadamente importante y novedoso (9). El carácter extraordinariamente vago de la noción abre todas las puertas a las interpretaciones favorables a las empresas, y suspenderá una espada de Damocles sobre toda decisión pública: ¿Cómo el poder público podría efectivamente garantizar la intangibilidad de las leyes y reglamentos aplicables a los actores económicos privados? Es, sin embargo, lo que sugiere el texto del tratado. Además serán atacables las medidas «manifiestamente excesivas », comprendidas aquellas adoptadas «para un fin legítimo de protección del bienestar público, por ejemplo en materia de salud, de seguridad y de medioambiente», pero sólo para «casos excepcionales⁶⁰».

Del mismo modo, el tratado euro-estadounidense concede a todo inversor el derecho a gozar de un marco regulatorio conforme a sus «previsiones » —por lo que conviene entender que el gobierno se prohíbe modificar su política en cuanto la inversión ya se efectuó. En cuanto al derecho a obtener una compensación en caso de «expropiación indirecta», los permite a los inversores reclamar una indemnización en respuesta a una regulación que haya tenido por resultado reducir o eliminar las perspectivas de beneficios de una compañía. En plata: Vd aún no invirtió nada, pero por razones medioambientales o sanitarias le prohibimos hacerlo, y ¡Vd tiene derecho a reclamar compensaciones por los beneficios que no obtendrá!

Estas medidas son tomadas, según avanza el texto, para proteger y estimular las inversiones: el preámbulo del tratado euro-canadiense «reconoce que la protección de las inversiones y de los inversores estimula los negocios de una manera mutuamente ventajosa». Por su parte, el mandato de negociación a la Comisión Europea para el tratado euro-estadounidense prevé negociar «disposiciones que conciernen a la liberalización y a la protección de las inversiones » especialmente para aumentar «el atractivo de Europa en tanto que destino de inversiones extranjeras ». Eso pretende poner a los inversores extranjeros al abrigo de las modificaciones de las políticas públicas. De modo que, las inversiones extranjeras serían tanto más importantes y productivas cuanto los sería asegurado un marco legislativo y judicial favorable, continuo y previsible y una total libertad de circulación.

No obstante, numerosos estudios tienden a mostrar lo contrario. La idea según la cual más liberaliza un país el sector de las inversiones —especialmente vía firma de tratados de inversión, mayor cantidad de de inversiones extranjeras directas recibe es un mito. Varios estudios del Banco mundial (125) y de la Comisión de las Naciones Unidas para

⁶⁰ Punto 3 del mismo anexo X.11

el Comercio y el Desarrollo, CNUCED (46) demuestran que la introducción de dispositivos de liberalización y de «protección de inversiones» no favorece el crecimiento o el refuerzo de los flujos de inversiones extranjeras directas. El desarrollo de infraestructuras, la importancia del mercado interior o el dinamismo del sector productivo local son mucho más decisivos. China y Malasia, conocidos sin embargo por sus restricciones a las inversiones extranjeras, reciben muchas, mientras que, a la inversa, buena parte de los países de África, no obstante mucho más liberalizados, reciben muy pocas (3, 194). Brasil, que no es signatario de ningún tratado bilateral de inversión, no deja de ser el principal beneficiario de inversiones extranjeras en América del Sur (111).

Debemos igualmente preguntarnos si el comercio es tan creador de riqueza para las naciones, y por consiguiente si es útil al bien común aumentar los intercambios comerciales. Cuando se comparan, para cada país, el peso de sus importaciones y exportaciones en relación a su producto interior bruto, y de otra parte su nivel de desarrollo, se obtienen resultados sorprendentes. Es necesario, en primer lugar, comparar países de tamaño comparable, pues un pequeño país tendrá por su tamaño una tendencia natural a comerciar con sus vecinos, mientras que un gran país podrá más fácilmente encontrar a sus proveedores y sus clientes en su propio seno: basta para convencerse con comparar el peso de la importación-exportación en el seno de la Unión Europea, que alcanza el 41 % cuando se integra el comercio intra-UE, pero cae hasta el 17 % cuando se excluyen. Las cifras respectivamente del Banco mundial (416), y de la OMC (298).

Brésil	EEUU	Japon	Union européenne	Chine	Russie	Inde	Afrique sub-saharienne
13,8 %	15,0 %	15,5 %	17,0 %	25,1 %	25,4 %	26,6 %	33,7 %

Cuadro 3 : Intercambios de bienes y servicios relacionados con el producto interior bruto en 2013 por gran región: (exportaciones + importaciones) / 2 / PIB, según los datos del Banco mundial⁽⁴²³⁾ y de la OMC⁽³⁰³⁾. El conjunto "África sub-sahariana" incluye los intercambios internos, pero estos son muy débiles: por ejemplo las imports-exports de la CEDEAO de y hacia el resto del África sub-sahariana importan el 5,4 %⁵⁰.

4.4. El foro de cooperación en materia de regulación

En tanto que acuerdo de desregulación, el tratado euro-canadiense instala dos mecanismos que institucionalizarán los derechos excepcionales de las multinacionales, llamadas en adelante a co-escribir las reglas que les conciernen y a determinar el perímetro de la intervención pública sin ninguna legitimidad democrática: el «mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado» (cf. capítulo 4) y el «Foro de

cooperación en materia de regulación» »⁶¹. Las multinacionales gozarán gracias a este tratado de un privilegio, el de disponer de unos procedimientos peculiares fuera de los del derecho común (9).

Si el principio de cooperación regulatoria es, *a priori*, loable (cf. capítulo 3), uno de los riesgos mayores reside en la ausencia de claridad y precisión en cuanto a las modalidades de composición, designación, decisión y control de este «Foro de cooperación en materia de regulación» establecido que tiene la responsabilidad de organizar ese diálogo institucional entre las dos partes signatarias. Por el contrario este Foro tendrá plena competencia para consultar con total opacidad a las «entidades privadas», es decir a los grupos de cabildeo de todo tipo a lo largo del proceso. Será supervisado por un alto funcionario de cada uno de los signatarios, que tendrán plena libertad para invitar, a su conveniencia, a las «partes interesadas» respecto de las cuestiones tratadas. Se trata, pues, de un comité oficial compuesto «de expertos» con grupos de trabajo sectoriales, no controlados por los ciudadanos o encargados, de manera permanente, de analizar las legislaciones actuales y futuras respecto de su impacto sobre los negocios, es decir sobre los beneficios de las empresas, y eso incluso antes de que los legítimos representantes sean consultados y de espaldas a todos debate público. Podría promover iniciativas reguladoras, u oponerse a los proyectos juzgados desfavorables a las empresas. No estará sometido a ninguna obligación de imparcialidad y de consulta igualitaria de todos los afectados, y en primer lugar de los primeros afectados, los ciudadanos.



-El acuerdo va a armonizar las reglas. - ¿Qué? ¡¿Aún quedan reglas?!

(dibujo de Mix y Remix)

https://resistanceinventerre.files.wordpress.com/2014/02/100_5956.jpg?w=300&h=241)

Siendo el objetivo del tratado aumentar las inversiones y los intercambios comerciales, en la perspectiva de una tan escasa utilidad, incluso netamente negativa, para la sociedad, es de temer que, fuera de los funcionarios competentes, únicamente las multinacionales tendrán la motivación y los medios para participar en este Foro

⁶¹ Capítulo 26. Cooperación en materia de reglamentación / artículo X.6: Rôle y composición del Forum sobre cooperación en materia de regulación.

regulatorio. Su motivación será obviamente reducir los costes, esto es los costes privados de las regulaciones. Ese será también sin duda el objetivo de los participantes gubernamentales: Marija Bartl y Elaine Fahey de la Facultad de Droit d'Amsterdam, han mostrado que, en el marco de las negociaciones comerciales internacionales, la prioridad es, de hecho, dada al comercio, mientras las consideraciones sociales, ambientales u otras se convierten en secundarias (38, 285). El objetivo de los participantes en ese Foro –representen a las multinacionales o a los gobiernos- será, por consiguiente, aumentar los intercambios comerciales y disminuir los costes de las regulaciones para las multinacionales. Las amplias consultas a los industriales, previstas en el seno de ese Foro crecerán, al mismo ritmo que la adopción de las regulaciones.

Para Thomas Porcher y Frédéric Farah, la historia del librecambio prueba que la parte más grande impone generalmente sus normas técnicas en detrimento de la otra parte (168). Por ejemplo, en materia de electrónica, hay 6 empresas estadounidenses entre las 10 primeras del mundo, y ninguna europea. En informática y servicios financieros, las 3 primeras empresas son estadounidenses y entre las 10 mayores marcas mundiales, considerados todos los sectores conjuntamente, encontramos 8 empresas estadounidenses y ninguna europea... Lógicamente, son pues las empresas europeas las que habrán de alinearse bajo las normas estadounidenses.

Este Foro adoptará su propia agenda y su propio hoja de ruta, y será responsable ante un «comité del Tratado a determinar» (el organismo de supervisión de la aplicación del tratado), en definitiva ante funcionarios de la Dirección General del Comercio de la Comisión Europea y del Ministerio Canadiense de Comercio.

Toda nueva regulación deberá serles presentada previamente, y podrá decidir sobre su devenir; todo proyecto de regulación que las empresas del sector no aprobaran correría el riesgo de ser abandonado. Las asociaciones ciudadanas y las instancias electas competentes sobre las medioambientales de que se trate en los países de la Unión Europea y de Canadá no intervendrán en el mejor de los casos sino al final del proceso, sin haberse podido pronunciar sobre los detalles preliminares, a pesar de ser los únicos legitimados para determinar, y asegurar, el interés general.

Tenemos por consiguiente ahí un problema democrático fundamental.

Eso llevó a la Asamblea Nacional a demandar, en una resolución del 23 de noviembre de 2014, «que sean definidas con precisión las modalidades de composición, de toma de posesión, de decisión y de control de los procesos de cooperación regulatoria». »
23.



Democràcia, yo borro tu nombre

Veamos ahora este punto en el tratado euro-estadounidense. El mandato a la Comisión Europea para negociar ese tratado pretende en cuanto al mismo la «transparencia de los procedimientos». Por transparencia, se entiende no sólo la publicación de las legislaciones y las regulaciones relativas al comercio y a la inversión de y en bienes y servicios (lo que afecta a casi todo), sino también a la obligación de consultar a los proveedores e inversores de y en bienes y servicios sobre toda norma emergente antes mismo de iniciar su procedimiento legislativo, sin ninguna supervisión democrática. Lo que vuelve a subordinar la definición de las normas de interés general a los intereses particulares del sector privado, a causa del poder exorbitante de revisar desde el origen, según la letra y el espíritu del tratado, todo proyecto legislativo y reglamentario, incluso las regulaciones ya existentes.

El artículo 43 del mandato prevé por otra parte que «el acuerdo establecerá una estructura institucional que permita asegurar el seguimiento eficaz de los compromisos que emanan del mismo, así como favorecerá la realización progresiva de la compatibilidad entre los regímenes de regulación.» Eso se parece mucho al Foro de Cooperación en materia Regulatoria del tratado euro-canadiense...

Siguiendo las proposiciones conjuntas de BusinessEuropa y de la Cámara de Comercio de Estados-Unidos (*U.S. Chamber of Commerce*) (390), M. De Gucht recomendó, por su parte, el 10 de octubre de 2013 durante un discurso en Praga que el tratado euro-estadounidense prevea la creación de un «Consejo de Cooperación Regulatoria» para promover la «compatibilidad regulatoria» sobre la base de una evaluación «informada por las contribuciones apropiadas de las partes interesadas concernidas». Entiéndase: las empresas principalmente...

El Consejo de Cooperación en materia de Regulación presentará cada año un programa de regulación y tendrá carta blanca para designar «grupos de trabajo *ad hoc*» o «pertinentes». Todo hace pensar en el proceso de puesta a punto del mandato de la Comisión que ha visto en acción a estos grupos de trabajo, nacidos de la misma

iniciativa de la Comisión en más de un 90 % de estas consultas se restringieron al mundo de los negocios y de las finanzas (cf. capítulo 6). Este Consejo de Cooperación Regulatoria trabajará «en interacción» con los «legisladores (Congreso Americano y Parlamento Europeo)», Pero la «relación [precisa o jurídica] entre el Consejo de Cooperación en materia de Regulación y las instancias decisorias del TTIP está por definir» (199). Tendremos, pues, un mecanismo en todo equivalente al previsto por el tratado euro-canadiense: Resulta así que las empresas serían reconocidas como co-legisladores.

Eso no impide a la Comisión Europea afirmar en su argumentario : «¿las normas de la UE y de EEUU van a ser armonizadas? No, la armonización no está en el orden del día» (112). Por su parte el gobierno francés, por boca del ministro de asuntos exteriores y del secretario de Estado de comercio exterior, afirma que serán preservados en el tratado euro-estadounidense «la autonomía normativa» de la Unión Europea (176, 212).

Ante los ciudadanos, este Consejo no tendría otra obligación, según el documento filtrado de la Comisión Europea (159), que de publicar una vez al año un programa de cooperación regulatoria, resumiendo sus acciones y sus proyectos.

Tenemos, pues, un mecanismo en todo equivalente al previsto por el tratado euro-canadiense: Un organismo no electo, compuesto en un 90 % de representantes de las multinacionales, investidos del poder legislativo de definir unas regulaciones concernientes a la protección de los consumidores, la salud pública, la salvaguarda del medioambiente, el derecho al trabajo, las jubilaciones y muchos otros aspectos decisivos. Eso equivale a privatizar el derecho de iniciativa en materia regulatoria y a privatizar la consulta a expertos del gobierno y del Parlamento en la materia: los electos no podrán más que pronunciarse al final de la cadena, sin tener acceso a, y sin haber podido influir, en el proceso de preparación de las regulaciones y de las normas. Es una verdadera privatización de los servicios técnicos del Estado, en beneficio evidentemente de los participantes en esos Consejos de Cooperación en materia regulatoria, esto es de las multinacionales. Es una tentativa de institucionalizar el cabildeo en la elaboración de las normas.

Además según el informe al Parlamento Europeo de Alberto Alemanno, profesor de Derecho Europeo en la Facultad Jean Monnet de Paris y en HEC (12) «Contrariamente a todos los mecanismos de regulación internacionales anteriores», el tratado euro-estadounidense revestirá, gracias al Consejo de Cooperación Regulatoria, «las características de un "acuerdo vivo", que permitirá descubrir nuevos sectores de cooperación sin que haya necesidad de reabrir el acuerdo internacional inicial o de modificar los marcos institucionales respectivos.» Lo cual corresponde de hecho a lo que escribía la Comisión Europea en su "posición inicial" de julio de 2013 (104): se prevé «un procedimiento racionalizado para modificar los anexos sectoriales del TTIP o

añadir nuevos, gracias a un mecanismo simplificado que no implique procesos de ratificación internos.»

Y Alberto Alemanno precisa: «Esta renovación automática de un tratado internacional puede esquivar el procedimiento de adopción de acuerdos internacionales, que prevé generalmente la firma y la ratificación de los nuevos textos. En la UE, es el caso al que puede hacer referencia el artículo 218 [...] del Tratado sobre funcionamiento de la Unión Europea.»⁶².

Lo cual significa simplemente que el tratado euro-estadounidense, unavez ratificado, podrá ser modificado sin que esas modificaciones sean objeto de ratificación, por la vía de ese Consejo de cooperación regulatoria que podrá por sí mismo modificar los anexos del tratado. Así, pues, los anexos –como en el caso del tratado euro-canadiense, el único que ha sido publicado ya entre los tratados más importantes que preven ese mecanismo- forman un nuevo género de tratado.

En el artículo 218 del Tratado sobre funcionamiento de la Unión Europea, nacido del Tratado de Lisboa de 2008, estaba ya presente ese mecanismo, de forma idéntica al tratado constitucional europeo de 2004. La Comisión europea y los dirigentes ciudadanos de la Unión prueban cómo son de constantes y previsores... Este artículo es particularmente antidemocrático, pues permite a un órgano no elegido modificar un tratado que, en la jerarquía del derecho, es superior a las constituciones y, desde luego, a las directivas europeas y a las leyes nacionales.

Los medios favorables a la aproximación neoliberal insisten sobre esta «apuesta esencial», «la principal palanca de crecimiento económico de la UE y de Estados Unidos» sería la convergencia de las regulaciones (117, 118), argumento totalmente gratuito en ausencia del menor principio de prueba. Si la apuesta es efectivamente mayor, no es por el tema del crecimiento y aún menos por el del bienestar de los hombres y mujeres, sino por el poder y los beneficios de las multinacionales y sus accionistas.

Según el Financial Times, las empresas estadounidenses argumentan que el tratado euro-estadounidense debería servir para «reformar la manera por la cual son redactadas las regulaciones comerciales en la Unión Europea». Las empresas estadounidenses quieren obtener la posibilidad de influir en los decisores ciudadanos de la Unión del mismo modo que las empresas de la Unión, «con el fin de permitir a los grupos industriales [estadounidenses] de el más plenamente en el origen mismo (de

⁶² Article 218-7, du TFUE : « Par dérogation aux dispositions des paragraphes 5, 6 y 9, le Conseil peut, lors de la conclusion d'un accord, habiliter le négociateur à approuver, au nom de l'Union, les modifications de l'accord lorsque celui-ci prévoit que ces modifications doivent être adoptées según une procédure simplifiée ou par une instance créée par ledit accord ; Le Conseil peut assortir cette habilitation de conditions spécifiques. »

las normas)». Los Estadounidenses «se quejan de ser demasiado a menudo descartados en el proceso de regulación en Europa. [...] el sistema europeo se basa en consultas a puerta cerrada con los grupos industriales locales y a las empresas extranjeras no les resulta fácil hacer entender sus preocupaciones» (142, 199). Las empresas estadounidenses validan su pretensión refiriéndose al papel de las empresas en la renovación de las regulaciones en el seno de la Unión Europea, papel que es regularmente denunciado también por las organizaciones ciudadanas. Pero, mientras los ciudadanos buscan limitar ese papel de los intereses particulares –el de las multinacionales-, las multinacionales estadounidenses quieren generalizarlo. Pero en las sociedades que se pretenden democráticas, la legitimidad está, sin embargo, del lado de los ciudadanos.

Finalmente, 158 organizaciones de la sociedad civil unieuropea denuncian la cooperación regulatoria en las negociaciones del tratado euro-estadounidense (98): pues, es «una amenaza para la democracia y una tentativa de poner los intereses de las grandes empresas por encima de la protección de los ciudadanos, de los trabajadores y del medioambiente.»

Por su parte, el Comité Europeo de las regiones, la asamblea consultiva de representantes locales y regionales de la UE en el seno del sistema institucional de la Unión, cuyos 350 miembros son designados a propuesta de los gobiernos de los Estados miembros, « se opone a la proposición de desarrollar la cooperación en el sector regulatorio, lo que supondría para los asociados, en materia de comercio y de inversiones, ver cómo se produce, en el curso de la fase prelegislativa o en el procedimiento legislativo, propiamente dicho, de la UE, de los Estados miembros y de las colectividades territoriales, un derecho de expresión privilegiada, incluso con la posibilidad de trasladar al procedimiento legislativo en la materia la exigencia de análisis del impacto de la legislación sobre el librecambio » (81).

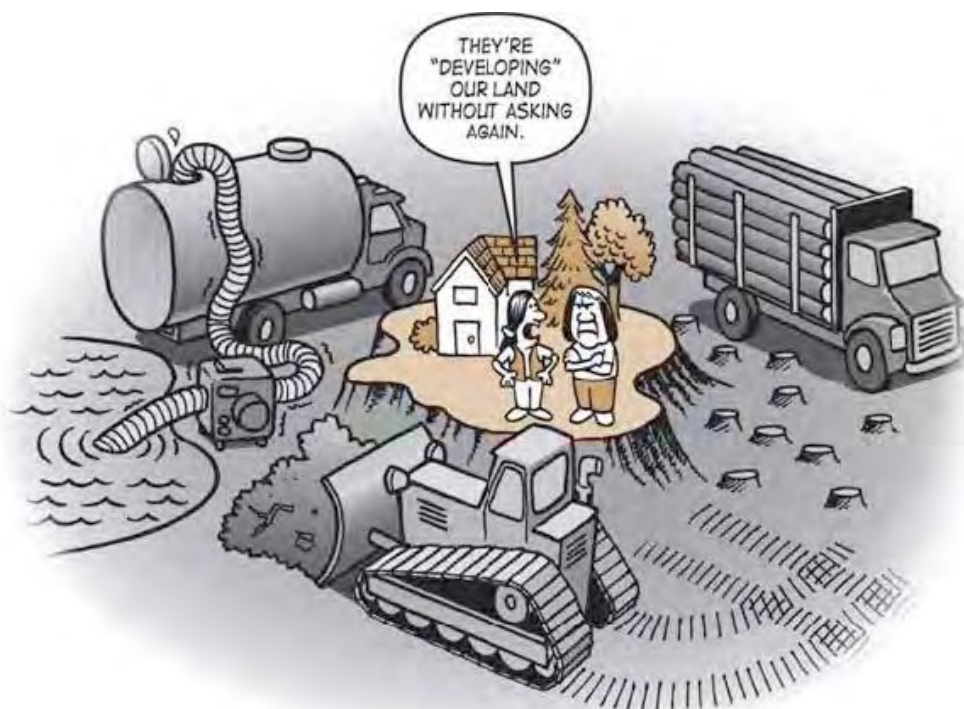
4.5. Tratados para negar la sociedad

Tratado de Librecomercio de América del Norte (TLCAN), Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), Acuerdo multilateral de inversiones (AMI), Acuerdo Comercial Anti-Falsificación o anti-Piratería (ACTA, por sus siglas en inglés), Acuerdos de Asociación Económica UE-África Occidental, UE-África Austral y UE-África del Este, Acuerdo de Asociación Transpacífico (APTP), Acuerdo Económico y Comercial Global UE-Canadá (AECG), Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS), Asociación Transatlántica de Comercio y de Inversión (ATACI)... Todos esos tratados de librecomercio se inscriben en el concepto elaborado por la OMC que aplica sus reglas y obligaciones a «territorios aduaneros» y no entidades políticas⁶³. Esos proyectos de tratado tienen

⁶³ Tratado de Marrakech de 15 de abril 1994 instituyendo la Organización mundial del comercio, notas explicativas.

cada uno por objeto transcender los Estados en vistas a crear un territorio aduanero único, lo que implica transferencias de soberanía, de la misma manera que el proceso de integración económica europea en ciernes (240).

Unos después de otros, esos proyectos de extensión del librecomercio se aplican, por consiguiente, a desmantelar las soberanías populares y el derecho común para proclamar el derecho de las multinacionales y sus accionistas. Soñado por las multinacionales, esta evolución es aplicada por los gobiernos que se amputan así ellos mismos el campo de sus competencias, pero no el de las instituciones supranacionales (Unión Europea, Organización Mundial del Comercio, Fondo Monetario Internacional) que escapan a todo control democrático digno de ese nombre.



Otra vez «arreglan» nuestras tierras sin preguntar

<https://citizenactionmonitor.files.wordpress.com/2013/10/8.jpg?w=680&h=493>

Si todas las regulaciones son remitidas a su más bajo nivel o son definidas por las multinacionales, todas las elecciones de sociedad que se han podido hacer en cada uno de nuestros países van a desaparecer completamente. Las regulaciones podrían entonces alinearse en las más bajas, pero esto puede no ser siquiera cuestión de “alto” ni “bajo”. Pues Europeos y Norte-Americanos no han elegido el mismo marco por lo que se refiere a nuestros valores de sociedad. Europeos y Americanos no han hecho las mismas elecciones colectivas sobre energía, utilización de transgénicos, desigualdades sociales, servicios públicos, etc., tal como afirma el antiguo director general adjunto al comercio de la Comisión Europea Pierre Defraigne (127). Las diferencias de regulación entre países o regiones reflejan, pues, la elección de diferentes sociedades. Si los pueblos desean armonizar algunos aspectos de sus regulaciones, eso no podría

hacerse democráticamente más que en el marco de un Estado común, o al menos por sus representantes políticos, y no por los intereses particulares.

En efecto, esas regulaciones se relacionan como hemos visto con la calidad de la vida, el medioambiente, la salud, las normas sociales, etc, de hecho todo lo que, en una sociedad organizada, se ha elaborado en el curso del tiempo como leyes, reglamentos, como normas para hacer prevalecer el interés general y el bien común. Es lo que da cuenta de una sociedad organizada, es decir otra cosa que una simple adición de individuos, es una compilación de normas, de elección de formas de vivir juntos (238). Es necesario recordar que los neoliberales, y Margareth Thatcher en particular, decían “la sociedad no existe”.

Por consiguiente la negación de la sociedad, implica la puesta en valor del individuo con desprecio de la necesidad de inscribir este individuo en una colectividad, esta es verdaderamente la doctrina liberal. Los proyectos de tratado de librecambio se inscriben con unos acentos extremadamente agudos y profundamente fundados en esta filosofía neoliberal que niega la sociedad, y por consiguiente que niega que la sociedad tenga legitimidad para elaborar, cuando ella adopta normas en función de valores que muestran una voluntad de vivir en común.

4.6. El fin programado de los servicios públicos

Como explica la Internacional de los Servicios Públicos (357), se observa un desacuerdo intrínseco entre los servicios públicos y los tratados que rigen el comercio de servicios. Gracias a una oferta universal, a unos precios asequibles y a su fin no lucrativo, los servicios públicos aspiran a responder a las necesidades sociales fundamentales. Tienen por objetivo proveer de los servicios económicos y sociales esenciales, tales como la sanidad o incluso la educación, y esto, de forma asequible, universal, y en respuesta a una necesidad. Se acompañan generalmente de una regulación que limita deliberadamente la comercialización y la elección de no tratar los servicios de base como simples mercancías. Si los servicios públicos existen, es porque los mercados no proporcionan correctamente esos servicios. Considerar los servicios públicos como una mercancía, es pues equivocarse sobre el concepto mismo de servicio público.

Por el contrario, los tratados comerciales animan a sabiendas la comercialización y redefinen los servicios en función de su potencial de explotación por parte de empresas mundiales y de proveedores de servicios internacionales y no en función de las necesidades.



www.m-pep.org/local/cache-vignettes/L371xH273/Ecole-Bouygues-c9e21.png

En numerosos países, la ola neoliberal desde los años 1980 y 1990 ha realizado una vasta privatización de los servicios públicos esenciales. Más recientemente, no obstante, las malas experiencias de empresas de servicios a título lucrativo han puesto a numerosas comunidades a reevaluar el enfoque de la privatización.

El sector de la energía en Alemania constituye un ejemplo notable (357). Desde 2007, centenares de municipios alemanes han remunicipalizado la prestación privada de la electricidad o han creado nuevos servicios públicos en el sector de la energía. Dos tercios del conjunto de las poblaciones alemanas contemplan aplicar acciones similares según David Hall, director de la unidad de investigación sobre servicios públicos de la universidad de Greenwich en Gran-Bretaña (219). Esta insatisfacción hacia los proveedores de electricidad privada nacionales ha nacido principalmente del pobre desempeño en cuanto al paso a las energías renovables. Existen muy pocos incentivos comerciales a favor de las energías verdes, razón por la cual las municipalidades han decidido hacerse cargo de la transición a las energías renovables. Los gobiernos locales se han dado cuenta igualmente de que las compañías privadas de energía en situación de monopolio (proveedor único) o de oligopolio (pocos proveedores) tienen tendencia a inflar los precios, mientras que la remunicipalización permite disminuir las tarifas. Francia, Finlandia, Hungría y Reino Unido han emprendido proyectos de remunicipalización. Otros sectores están igualmente afectados tales como el agua, el transporte público, la gestión de los desechos, el alquiler o los servicios de limpieza, siempre según David Hall (218).

Frente a esta realidad, ¿qué proponen los tratados de librecambio?

Ellos reposan sobre poderes jurídicamente obligatorios que institucionalizan los derechos de las multinacionales y prohíben toda intervención de los Estados y de las otras colectividades públicas en un amplio abanico de sectores indirectamente ligados al comercio. Se encuentran sobre todo en el punto de mira las obligaciones de servicio universal, es decir todo aquello que un Estado estima debe hacer para beneficiar al

conjunto de su población: salud, educación, correos, etc. (239). Son tentativas deliberadas de privilegiar los beneficios de las empresas y de los países más ricos del mundo, en detrimento de los que tienen mayores necesidades.

No obstante, el tratado euro-estadounidense prevé en su capítulo 17-artículo X-7 que las partes tienen el «derecho a definir el tipo de obligaciones de servicio universal que desean mantener». En todo caso, el párrafo 2 del mismo artículo precisa: “cada parte actúa de modo que toda aplicación de una medida sobre el servicio universal que adopte o mantenga sea transparente, objetiva, no discriminatoria y neutra desde el punto de vista de la competencia”. Se reencuentra este tipo de disposición en el derecho de la UE que ha necesitado del funcionamiento de los diferentes órganos de regulación actuando bajo el control del juez europeo. Aquí, el mecanismo de arreglo de las diferencias podrá ser investido por una empresa que contestará la “neutralidad” del servicio universal en relación a la competencia. Hasta aquí, eso ha querido decir que el servicio universal se detiene allí donde las empresas pueden obtener beneficios.



Europe Écologie les Verts – <http://iledefrance.europe-ecologie.eu/wpcontent/uploads/sites/3/2014/04/TaftaSoir%C3%A9e.jpg>

Cinco mecanismos han sido imaginados por los que tienen la iniciativa de esos tratados: el trato nacional, el trato de nación más favorecida, la lista negativa, la moratoria, y el efecto trinquete.

4.6.1. Trato nacional

El artículo 23 del mandato dado a la Comisión Europea para negociar el tratado euro-estadounidense indica que «las negociaciones deberían pretender incluir en particular [...] un trato nacional»⁶⁴. El tratado euro-canadiense incluye el mismo principio del

⁶⁴ Dans son chapitre 10. Investissement / section 3: Traitement non discriminatoire / article X.6.

«trato nacional» (13). El Acuerdo sobre el comercio de servicios (ACS) impone también este principio, y podría imponer a las autoridades públicas una «obligación de neutralidad económica» entre prestatarios de servicios públicos y privados, resuscitando el artículo 17-1 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) (239, 344): «Cada miembro acordará a los servicios y proveedores de servicios de todo otro país miembro, en lo que concierne a todas las medidas que afectan a la prestación de servicios, un trato no menos favorable que el que tenga acordado para su propios servicios similares y a sus propios proveedores de servicios similares.» (294).

Eso significa que Francia debería financiar una universidad privada extranjera -o un hospital privado extranjero- que se instala en su territorio en el mismo nivel que sus propios establecimientos públicos de enseñanza y de salud – para los salarios de los enseñantes o del personal médico, la construcción y el mantenimiento de las instalaciones, los equipos, etc. Cosa imposible presupuestariamente, de modo que no tendría otra elección que renunciar a la financiación de las universidades y de los hospitales y por consiguiente abandonar sus propias actividades de servicio privatizándolas. El principio del trato nacional es pues un mecanismo que actúa de suerte que se pasa obligatoriamente de la «liberalización» a la privatización. Además, en virtud de su artículo 16, el ACS prohibiría los monopolios públicos (como la educación nacional) y los proveedores exclusivos de servicios, tanto a nivel estatal, como regional o local (como las administraciones municipales del agua) (239).

4.6.2. Nación más favorecida

Los tratados euro-canadiense y euro-estadounidense imponen por otro lado «el trato de la nación más favorecida»⁶⁵. La cláusula o el trato de la nación más favorecida estipula que toda ventaja comercial acordada por un país a otro país debe ser inmediatamente acordada a todos los países: desde que es acordada a uno es acordada a todos, sin discriminación. Más preciso, si un Estado acuerda a un proveedor extranjero un trato especial, debe aplicar lo mismo a todos los otros proveedores extranjeros.

En ambos casos (trato nacional y nación más favorecida), se actúa para restringir considerablemente las posibilidades de acción de la colectividad pública, cualquiera que sea su nivel. En efecto, el de beneficiar de un ventaja comercial o de un trato no menos favorable es concebido como una medida automática, abstracción hecha de la forma en que el servicio es prestado (396). Por ejemplo, si Francia acuerda una subvención a una empresa alemana de lucha contra las termitas con trampas, ella deberá acordarla para toda empresa canadiense o estadounidense que luche contra

⁶⁵ Respectivamente según el artículo X.7 (capítulo 10. Inversión / section 3: Traitement non discriminatoire) y el artículo 23 / punto c del mandato de la Comisión europea.

las termitas, cualquiera que sea el método empleado. Por otro lado, el tratado no se preocupa de saber si el servicio se ejerce o no en el marco de una función de servicio público.

4.6.3. Lista negativa

Actualmente, un país miembro del Organización mundial del comercio (OMC) está obligado a privatizar («liberalizar» en lenguaje neoliberal) los sectores sobre los cuales ha dado explícitamente su acuerdo, inscribiéndolos en una «lista positiva» y precisando los límites previstos a esta apertura al mercado. El grado de «liberalización» previsto es irreversible. Las negociaciones posteriores no podrán implicar reducción de los niveles alcanzados anteriormente.

El tratado euro-canadiense⁶⁶ y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios ACS prevén invertir esta lógica introduciendo listas negativas lo que implica detallar el conjunto de los servicios públicos cerrados a la privatización: solo los sectores citados explícitamente en los tratados estarán cerrados a la privatización, es decir no serán privatizables (9,85,249, 344). Tendremos de este modo largas listas para prever los servicios cuya especificidad los hace constituir una excepción al principio general. Por ejemplo el tratado euro-canadiense especifica que los «proveedores de servicios de mantenimiento y de reparación de material de transporte ferroviario» tienen un trato particular, a continuación un poco después que “Francia se reserva el derecho a subordinar a una exigencia de establecimiento en su territorio para poder proporcionar personal de oficina prohibiendo la prestación transfronteriza de estos servicios”⁶⁷, etc. ¡Queda, así, aceptado cualquier tipo de servicio que haya sido olvidado!

El derecho a regular es así reducido a un estado de excepción. Así, pues, si la gestión del agua ha sido excluida del tratado euro-canadiense, no es el caso de numerosos otros servicios públicos. Que van de la salud a la educación, pasando por la energía, todo tipo de servicio, todo nuevo sector de la economía que emerja para responder nuevas necesidades sería automáticamente considerado como perteneciente al sector privado.

Esta disposición por lista negativa es claramente antidemocrática, pues impediría a cualquier gobierno futuro volver sobre las elecciones hechas por sus predecesores (cf. también el capítulo 6).

En consecuencia, en su informe sobre el tratado euro-estadounidense, el Comité Europeo de las Regiones se opone al principio de una lista negativa (81).

⁶⁶ Especialmente en los anexos del capítulo 3 - Trato nacional y acceso a los mercados de productos, y en su artículo 6 del capítulo 11 - Comercio transfronterizo de servicios.

⁶⁷ Annexe II - Réserves visant l'Union Européenne dans son ensemble

4.6.4. Moratoria

En el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (ACS)⁶⁸, como en el tratado euro-canadiense⁶⁹, una cláusula de «moratoria» («*standstill*» en inglés) –de no-retorno o de *statu quo*– impediría a un servicio volver a un nivel de liberalización inferior al de la fecha de entrada en vigor del tratado en el país en cuestión. El restablecimiento de monopolios públicos en sectores actualmente abiertos a la competencia estaría prohibido, como una remunicipalización de los servicios de transportes públicos por ejemplo. La creación de nuevos servicios públicos, por ejemplo en energía o en web, sería problemática (9, 102, 126, 239,344).

Eso es particularmente inquietante respecto de los servicios financieros, que forman parte de los servicios tratados por el ACS, y podría tener importantes consecuencias sobre ese sector: así el principio de *statu quo*, citado en un anexo, impediría por ejemplo elaborar nuevas regulaciones financieras, juzgadas necesarias por los gobiernos, con motivo de que eso constituiría restricciones para las empresas afectadas. Resultado: el tratado congelará las regulaciones financieras a su nivel actual, que resulta netamente insuficiente para prevenir nuevas crisis bancarias. Lo que incrementaría el riesgo de inestabilidad financiera y de crisis económica para los años posteriores.

A pesar de la crisis bancaria, los promotores del ACS intentan desregular aún más los mercados mundiales de servicios financieros, analiza Wikileaks (410). El anexo sobre los servicios financieros, hasta el momento permanece secreto, «es una proposición que sólo los banksters pueden querer», denuncia por su parte la abogada Lori Wallach, de la ONG estadounidense Public Citizen (131).

En el tratado euro-canadiense⁷⁰, el principio de moratoria o *statu quo no* concierne más que a los derechos de aduana, que no podrían ser aumentados tras la entrada en vigor del tratado.

En la misma línea anti-democrática, el Acuerdo de Asociación Económica UE-África Occidental prohíbe nuevos aranceles a la exportación y al alza de los existentes (cf. capítulo 2).

4.6.5. Efecto trinquete

Con una última cláusula integrante del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, el «efecto trinquete» («*ratchet*» en inglés), toda liberalización futura de un servicio definiría un nuevo nivel respecto del cual sería imposible retroceder. ¿Una parte del

⁶⁸Annexe II - Réserves visant l'Union Europea dans son ensemble

⁶⁹ Chapitre 3. Traitement national y accès aux marchés des produits / article 8 - Moratoire / § 1

⁷⁰ Annexe II - Réserves visant l'Union Europea dans son ensemble

seguro de paro es privatizada, como en el Reino Unido? ¿La jubilación es desmantelada en beneficio de los fondos de pensiones? Imposible volver atrás.

Estas dos cláusulas de moratoria y de efecto trinquete, introducidas en el Acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS), son sendos atentados a los principios democráticos fundamentales, denuncia la Internacional de los servicios públicos (ISP), que ve en esos futuros acuerdos un medio de «convertir en perenne e irreversible el sistema de privatizaciones para todas las generaciones futuras» (357). Unos gobiernos completamente atados por las decisiones de sus predecesores: he ahí lo que supondría un gravísimo atentado al funcionamiento de las democracias (81).

4.6.6. Un ejemplo de congelación de los servicios públicos en Canadá

La amenaza de una acción de la justicia en el marco de los tratados comerciales internacionales crea un «efecto de inercia» susceptible de disuadir a los gobiernos de actuar en nombre del interés público y de dificultar la creación o el desarrollo de servicios públicos. La suerte reservada a una proposición popular relativa al seguro público del automóvil en la provincia canadiense de Nuevo-Brunswick en 2004-2005 constituye un buen ejemplo de ese efecto de inercia (357).

El seguro público del automóvil provincial es generalmente ofrecido en Canadá por la corporación de la Corona, organismo de fin no lucrativo, que presta un seguro obligatorio de base así como una cobertura facultativa contra los daños al vehículo. Si este aspecto del sistema constituye un monopolio público, los agentes y corredores privados juegan a pesar de todo un papel preponderante en la distribución del producto público. «las [importantes] economías realizadas sobre las primas proceden de unos gastos de administración menores y del mandato sin finalidad lucrativa del único proveedor público, que es una corporación de la Corona» (259). Dados los precios más razonables y una mejor cobertura para las personas de más edad y para los jóvenes conductores, el seguro del automóvil público sedujo a los electores.

Pero, a mediados de los 1990, Canadá aceptó algunos compromisos en el sector del de vehículos a motor, con motivo del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS); esos compromisos eran relativos al acceso a los mercados y al trato nacional. La regla del AGCS sobre el acceso a los mercados prohíbe los monopolios en los sectores en los que los gobiernos se han comprometido, a menos que se hayan detallado en la lista de excepciones de un país. Canadá había inscrito una excepción referente a los monopolios del seguro del automóvil, pero ella no protegía más que a los sistemas de seguro del automóvil públicos existentes en cuatro provincias. Los negociadores canadienses no llegaron así a garantizar la posibilidad de crear nuevos sistemas públicos en otras provincias.

Después de una batalla electoral basada principalmente sobre esta cuestión, el gobierno provincial de Nuevo-Brunswick ha designado un comité legislativo

multipartito que ha recomendado la aprobación del seguro de automóvil público en la provincia. El sector privado de los seguros se ha opuesto ferozmente, no obstante, a esos proyectos, subrayando su incompatibilidad con los compromisos del Canadá en el marco del AGCS y amenazando de llevar el caso ante el mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o Acuerdo de Librecomercio Norte-Americano (TLCAN), a fin de obtener una compensación por la pérdida de beneficios. A pesar de un amplio apoyo popular y político, la proposición del comité legislativo multipartito nunca resultó aprobada.

Un procedimiento especial previsto por el AGCS habría permitido, sin embargo, al gobierno canadiense de desligarse de sus compromisos de 1997 sobre los servicios financieros relativos al seguro del automóvil. El gobierno canadiense habría debido entonces aumentar el campo de aplicación del AGCS en otros sectores a fin de compensar a los gobiernos miembros de la OMC por sus pérdidas «de acceso al mercado» del seguro. Habría podido, por ejemplo, aceptar que fuera privatizable el mercado del agua potable si es que no era ya el caso.

Las cláusulas de *statu quo* del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS) intentan incluso eliminar esos restos de flexibilidad del AGCS, lo que perjudicaría aún más al desarrollo de servicios públicos tales como el seguro del automóvil público o el seguro público de enfermedad.

4.6.7. Reservas sobre los servicios

Cada signatario de un tratado puede, sin embargo, que las reservas específicas, es decir, excluir determinadas actividades de algunas de las normas del Tratado. Así, en el proyecto de Tratado de la Unión Europea y Canadá, que tiene algunas reservas acerca de servicios propuestos UE transfronterizas de investigación y desarrollo, servicios sociales y de salud y servicios educativos. Francia tiene algunas reservas acerca de las cooperativas agrícolas, a los buques pesqueros que enarbolan el pabellón francés, que representan los servicios, arquitectos, servicios veterinarios, instituciones educativas privadas, servicios médicos, profesiones reguladas, etc. Estas reservas no significan que todas estas actividades de servicios están excluidos del ámbito de aplicación del tratado, sino sólo que se excluyen algunos aspectos.

Estas exclusiones son para guardar la ley (en el caso de las reservas francesas de Francia) seguirá aplicándose, incluso si ello es contrario al Tratado. Sin embargo, estas reservas son muy breves - que poseen cada uno un par de líneas en más, mucho más breve que las leyes nacionales sí mismos, y por lo tanto mucho menos preciso. Hay comida para el conflicto, una empresa o país puede argumentar en un caso específico que la reserva no cubre la totalidad de la legislación nacional, por lo que las decisiones adoptadas en virtud de la legislación nacional son contrarias al Tratado.

Por el contrario, las reservas nos permiten entender que casi todas las leyes francesas -

los que no están sujetos a una reserva - en realidad serán reemplazados por el propio tratado, o más bien cambiadas o canceladas según el Tratado del filtro.

4.7 Alternativa: cooperación regulatoria de interés público

La cuestión fundamental que plantean los tratados de libre comercio en materia de regulación es la de saber lo que es legítimo para definir estas reglamentaciones. La contribución formal, de orden jurídico, de los tratados es la de afirmar que los intereses particulares - los de las multinacionales, bancos, sus dirigentes y propietarios - son legítimos para establecer y definir los reglamentos, al mismo nivel que los representantes electos de los ciudadanos. Esta concepción es una concepción democrática e incluso antidemocrática. La democracia es en efecto un sistema político en el que la soberanía emana del pueblo y de solo él, donde los ciudadanos son iguales ante la ley, y su capacidad de definir una norma no está vinculada a su poder financiero, por ejemplo. Los tratados ponen en práctica el concepto de «gobernanza», donde los "actores", las "partes implicadas" - llamadas "partes interesadas" en el Tratado de Euro-Canadiense - desarrollan las normas en el seno de múltiples redes privadas, y no como los ciudadanos en el espacio público. La representación popular es sustituida por un sistema de participación de notables (bautizados ahora como los expertos) y los grupos de presión. Estos son, por tanto, una parte integrante de un sistema político que está construido con el fin de debilitar, a su provecho, los principios políticos constitutivos de la democracia (202 246).

Obviamente, las "partes interesadas", tales como los invitados a participar en el Foro de Cooperación Regulatoria, están extraídos mayoritariamente de los grupos económicos más poderosos. Las voces críticas, sin embargo, están muy presentes en este sistema, donde se instalan los procedimientos para recoger sus quejas, pero carecen de peso frente a la fuerza financiera de las organizaciones que defienden los intereses mercantiles. Tenemos un excelente ejemplo en las consultas de la Comisión Europea para preparar un mandato de negociación con los Estados Unidos, donde los grupos de presión empresariales han sido consultados veinte veces más que los consumidores y los sindicatos (ver § 7.1.1) .

¿Cuál es la alternativa que podemos ofrecer a este sistema, que solo tiene en cuenta los intereses de los más poderosos ?

Una vía consistiría en dirigirse a las organizaciones de las Naciones Unidas para armonizar las normas y reglamentos nacionales. Pero ya hemos visto, por ejemplo, § 4.2.1, como en el campo fitosanitario, el *Codex Alimentarius*, Programa Conjunto de la FAO y la OMS y referenciado en el Tratado UE-EEUU fija sistemáticamente normas poco protectoras para los consumidores, ya que están dominados por la industria de la alimentación (367). Veremos también (§ 7.1.2) como la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa (UNECE) y el Foro Mundial para la Armonización de los

Reglamentaciones sobre Vehículos que depende de ella, están infiltrados por los fabricantes de automóviles. Estas situaciones no son de extrañar, la ONU ha estado abierta durante muchos años a alianzas con las grandes multinacionales. Por el contrario, muchas instituciones dependientes de la ONU han sabido mantener su independencia frente a los intereses económicos de los mas poderosos. Pensemos en el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (GIEC ; IPCC) o en el Tribunal Penal Internacional de La Haya, por ejemplo.

Por tanto, se puee pensar en crear una institución *ad hoc* de la ONU encargada de la cooperación regulatoria, compuesto por representantes de los Estados y los organismos públicos nacionales de regulación. Se podría apoyar en el trabajo de los investigadores y los expertos no vinculados por intereses directos o indirectos con los sectores económicos involucrados en su trabajo: el IPCC podría ser un modelo.

5. Una "justicia" privada

Los tratados de libre comercio instituyen un sistema de justicia **privado** llamado «mecanismo de arreglo de diferencias entre inversores y Estado» («*investor-state dispute settlement*» o *ISDS* en inglés).

5.1. ¿Qué efectos tiene un sistema judicial privado?

Todo el mundo se acuerda del escándalo Tapie: una sociedad holding privada, perteneciente mayoritariamente a Bernard Tapie, ha estimado que cuando vendió la sociedad Adidas, por vía del Crédit Lyonnais, éste había subestimado gravemente el valor de Adidas y había pues lesionado los intereses de B. Tapie. Hasta aquí nada chocante, los litigios entre sociedades o accionistas son frecuentes. El Estado a continuación tomó los activos dudosos del Crédit Lyonnais después de su quiebra, el conflicto entre dos sociedades privadas se ha transformado en un conflicto entre Bernard Tapie y el Estado.

Sin embargo, en vez de presentar ese litigio ante la justicia francesa, B. Tapie y el Estado han aceptado que el asunto fuera juzgado –arbitrado se dice– por un procedimiento arbitral, mediante tres árbitros privados y llamada «tribunal arbitral». El Estado estaba representado por la ministra de finanzas Christine Lagarde, ex-abogada de negocios en Estados Unidos antes de ser directora general de Fondo Monetario Internacional (FMI). Los árbitros privados han recibido un millón de euros entre los tres (68) y los debates entre esos árbitros y los alegatos de los abogados de las dos partes se mantuvieron en el más estricto secreto. Este grupo de árbitros privados ha «juzgado» que el Estado debía pagar a B. Tapie 243 millones de euros de daños, 115 millones de euros de intereses, y 45 millones de euros de perjuicio moral, en total 403 millones de euros.

Este modo de hacer «justicia» ha asombrado en un Estado de derecho, y el «juicio» en sí mismo ha parecido rápidamente muy dudoso a muchos. Se descubrió después que algunos de los árbitros habían escondido algunas relaciones bastante antiguas con B. Tapie. Algunos se huelen un mercadeo político entre B. Tapie, exministro de un gobierno socialista, y el gobierno UMP de la época. En una palabra, el «juicio» estaba trucado, en beneficio de un particular riquísimo y en detrimento de las finanzas del Estado, es decir del conjunto de los ciudadanos. Los representantes del Estado han sido muy poco cuidadosos del interés general organizando el arbitraje trucado del cual se ha beneficiado Bernard Tapie: el neoliberalismo funciona también en forma de «banda organizada» en Francia como en todas partes. El arbitraje, esa privatización de la justicia, es por naturaleza fuente de abusos (68).

Ese mismo mecanismo de solución de diferencias entre un inversor (extranjero) –lo que se llama más comúnmente una multinacional– y un Estado es previsto en la

mayor parte de los tratados de libre comercio y en más del 93% de los tratados bilaterales de inversiones (326). Se trata más exactamente de un «grupo de arbitraje privado para solucionar las diferencias entre las multinacionales y los Estados».

Únicamente las multinacionales pueden demandar ante este tipo de arbitraje privado. Ellas ni siquiera tienen que recibir luz verde del Estado en que se halla su sede social y no están obligadas a intentar arreglar sus diferencias ante una justicia pública antes de presentar demanda ante un grupo de arbitraje privado. Los gobiernos, al ratificar el tratado de libre comercio que instituye el sistema de arbitraje privada, dan su consentimiento previo e incondicional a que las empresas sometan sus diferencias a este tipo de arbitraje que se los impondrá. Eso crea un sistema de "justicia" privado exclusivamente para las empresas extranjeras, comprendidas y ante todo para los multinacionales más importantes y poderosas del mundo según Scott Sinclair del Centro Canadiense de Políticas Alternativas (356). Es pues un privilegio de las multinacionales.

Los litigios de las multinacionales son tratados por alguna de las siguientes instancias especializadas siguientes (63): el CIADI, que arbitra alrededor de los tres cuartos de los litigios⁷¹ (89, 381), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional (CNUDCI), la Corte Permanente de Arbitraje (CPA) de La Haya, algunas Cámaras de Comercio, etc. el CIADI es el Centro internacional de Arreglo de Diferencias relativas a la Inversión; depende del Banco mundial y está domiciliado en Washington, sus jueces son profesores de derecho o abogados de negocios (61).

⁷¹ Au 31 décembre 2013, le CIRDI indique un cumul de 459 affaires⁹² y la CNUCED globalement 568³⁸⁷, ce qui ferait environ 81 % des affaires traitées par le CIRDI. Cependant, les chiffres du CIRDI y ceux de la CNUCED ne semblent pas tout à fait cohérents, au moins jusqu'en 2000, les chiffres "globaux" de la CNUCED étant inférieurs aux chiffres du seul CIRDI : cf. données en Anexo 4. Le chiffre de 81 % est donc sans doute surestimé.



Honoré Daumier, Les gens de justice, détail.

www.matierevolution.org/IMG/jpg/avocat_0.jpg

En este tipo de arbitraje privado, los negocios son «juzgados» no por jueces profesionales, sino por tres «árbitros» elegidos: uno por el gobierno o la colectividad territorial demanda, otro por la multinacional demandante y el tercero (el presidente) en común por ambas partes. No hace falta decir que esos abogados que componen esos grupos de arbitraje no rinden cuentas a ningún electorado. Permutando alegremente los papeles, pueden servir igualmente de jueces que alegar a favor de la causa de sus poderosos clientes (274). Su estatuto privado no excluye de ninguna manera los posibles conflictos de intereses, cada «árbitro» puede en realidad trabajar, por otra parte, para la empresa demandante o para organizaciones próximas.

Los «árbitros» son libres para realizar su propia interpretación de nociones jurídicamente ambiguas como «la utilidad» o «la expropiación indirecta» de una inversión (392). Las deliberaciones se hacen generalmente a puerta cerrada y resultarán lo más a menudo confidenciales, sin que haya de haber –la que es una de las características de todo procedimiento judicial equitativo– debate contradictorio. Las sentencias son confidenciales por defecto y sólo son publicadas en caso de consentimiento de las partes, las partes implicadas valoran desde luego el silencio (336).

Sus decisiones son de aplicación inmediata (inmediatamente ejecutables). Los Estados y las empresas no pueden, comunmente, apelar las decisiones tomadas por esas instancias: a diferencia de una corte de justicia pública, un grupo de arbitraje no está obligado a ofrecer tal derecho. Así, pues, la aplastante mayoría de los países han elegido no inscribir la posibilidad de apelar sus fallos (63). La instancia de arbitraje

privada de la OMC, El Órgano de resolución de las diferencias, dispone no obstante de una instancia de apelación (238).

Si el Estado no quisiera someterse a la decisión del órgano arbitral privado, la multinacional puede demandar al Estado que alberga su sede para posesionarse de los bienes del Estado condenado.

Poco conocida del gran público, esta verdadera industria jurídica enriquece el muy pequeño mundo de los juristas especializados en inversiones internacionales: entre apenas quince se reparten el 55 % de los casos. Proviene la mayoría de las veces de grandes gabinetes de abogados de negocios. Una veintena de gabinetes, principalmente estadounidenses, proporcionan la mayoría de los abogados y árbitros solicitados para la solución de diferencias de las empresas contra los Estados (63). Este pequeño círculo de gabinetes jurídicos, de árbitros, abogados y de suministradores de litigios aprovechan ampliamente las disputas jurídicas emprendidas contra los gobiernos. Algunos gabinetes se hacen pagar por sus servicios mil dólares por hora y abogado; los árbitros perciben grandes salarios, que alcanzan a cerca de un millón de dólares (750.000 euros) en un caso del que se tiene información.



Entre expertos, «árbitros» y abogados, cada contencioso proporciona de media cerca de seis millones de euros por asunto a la máquina jurídica privada (63, 198, p. 19) Incluso en el caso de reclamaciones folclóricas o de reclamación abandonada antes del proceso, los Estados deben comprometer sumas importantes para preparar su defensa. Los grupos de arbitraje tienen luego total libertad para repartir los gastos de justicia entre las dos partes pero, en el caso del TLCAN, generalmente no hacen recuperar al gobierno que gana la totalidad de los gastos (358). Aún cuando los gobiernos ganen su proceso, deben sin embargo hacerse cargo de millones de euros de gastos de abogados, de comisiones diversas, incluso de gastos de justicia.

Comprometidas en un largo proceso contra el operador aeroportuario alemán Fraport, las Filipinas han debido desembolsar la suma récord de 58 millones de dólares (44 millones de euros) para defenderse (230). Resulta poco sorprendente, pues, en esas condiciones, que los «árbitros» adopten permanentemente una interpretación de la noción de inversión favorable al demandante (la multinacional): las multinacionales son, en efecto, las únicas habilitadas para iniciar el proceso, haciendo, en cada ocasión, ganar a los «árbitros» unas sumas extraordinarias (144, 349).

Por otro lado las multinacionales acuden sistemáticamente a los gabinetes de abogados que están entre los más competentes. Los Estados atacados vacilan en hacer los costes fabulosos que sus consejos suponen y prefieren dirigirse a los expertos locales —especialmente en el caso de los países en desarrollo— no parten, pues, con las mismas armas. Apenas tienen acceso a los juristas más expertos, confrontados con la falta de transparencia del proceso arbitral, y forzosamente no entienden el sentido de las disposiciones esenciales de los tratados según Eric Gottwald de la facultad de derecho de Minnesota, Estados-Unidos (203). La República Checa, por ejemplo, no obtuvo éxito ante el arbitraje privado hasta que recurrió a los mayores gabinetes internacionales de abogados (60). Esta debilidad de muchos Estados los hace muy sensibles a los *desiderata* de las multinacionales, incluso contra sus propios intereses, pues comprenden claramente que en caso de conflicto parten como perdedores, aunque tengan razón y su derecho esté bien fundamentado.

Finalmente, parece evidente que la «justicia privada» es un oxímoron, una contradicción entre sus términos.

Notemos que las tímidas precisiones incluidas en el tratado UE-Canadá AECG (206) no bastan ni a reducir significativamente las posibilidades de interpretación de los «árbitros», ni a prevenir verdaderamente los conflictos de intereses (9).

Interesados en la multiplicación de este tipo de negocios, los «árbitros» aprovechan, pues, la menor ocasión de aceptar la demanda contra un Estado: el número de litigios ha explotado desde hace 20 años, pasando de una media de 1,5 por año en 1996 a 43 por año en el periodo 2011-2013 (89, cf. Anexo 6).

En los EEUU, el recurso al arbitraje privado para solucionar conflictos entre empresas y entre clientes y proveedores es mucho más frecuente que en Europa. Es a menudo obligatorio sustituir la justicia pública, en la letra pequeña de los contratos, especialmente de las cuentas bancarias, pólizas de crédito, préstamos a estudiantes y otros productos financieros. En caso de conflicto, decenas de millones de consumidores no pueden entonces apelar a la justicia pública, pues han firmado ya su renuncia (82). Esta práctica no es aún corriente en Europa, pero el desarrollo de los tribunales de arbitraje internacionales debería favorecer su extensión a los conflictos en Europa entre empresas y entre consumidores y bancos, por ejemplo.

5.2. Una « justicia » privada frecuente en los tratados en vigor

Este sistema de proceso «multinacional contra Estado» existe ya en los 3200 tratados bilaterales de comercio y de inversión, la mayor parte firmados en los años 90, de los cuales 1.400 firmados por los Estados miembros de la Unión Europea (158) : cf. § **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia..** Francia los conoce desde que es miembro del CIADI en 1965 (61), a ejemplo del procedimiento de solución de diferencias previsto por los tratados de librecambio concluidos por Corea del Sur tanto con los Estados- Unidos como con la UE, tratado ratificado por Francia a fin de 2013 (129, 244, 268).

Como indicaba en 2006 Makhdoom Ali Khan, procurador general de Pakistán, a propósito de los tratados bilaterales de inversión (318), «esos últimos son firmados sin el menor conocimiento de sus consecuencias. Y es a raíz de que el país es golpeado por el primer caso de arbitraje entre inversor y Estado, que se comprende el sentido de sus palabras.»

Para los tratados multilaterales, la referencia, es el mecanismo de solución de diferencias en vigor desde el 1º de enero de 1994 del TLCAN, entre Canadá, México y Estados- Unidos. Nótese que esa disposición, ya presente en el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), constituía la principal razón de su rechazo por Francia en 1998, preludio de su abandono.

Este sistema de arbitraje privado funciona igualmente en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC) entre sus miembros, pero aquí la diferencia no es entre una multinacional y un Estado, sino entre dos Estados signatarios. Un Estado condenado recibe un arancel del 100 % sobre las exportaciones de una lista de productos hacia el Estado ganador, lo que hace que se hundan esas exportaciones. Esa lista cambia cada seis meses. Recuérdese el proyecto de triplicación de los derechos de aduana sobre el Roquefort importado a los Estados- Unidos después de condena de Francia por su rechazo a importar ternera con hormonas; esta triplicación fue finalmente abandonada en 2009 a cambio de importantes cuotas suplementarias para exportar hacia la Unión Europea carne de ternera de calidad (263).

5.3. Numerosos ejemplos de condenas a los Estados

Sobre los aproximadamente 550 contenciosos contabilizados en todo el mundo desde los años 1950, el 80 % han tenido lugar entre 2003 y 2012. Esencialmente, emanan de empresas del Norte: tres cuartas partes de reclamaciones resueltas por el CIADI provenientes de los Estados- Unidos y de la Unión Europea, mientras que, contando todos los sistemas de arbitraje, el 85 % de las demandas provienen de países desarrollados. Las demandas se presentan contra los países en desarrollo en el 57 % de los casos y en transición en el 16% (63,380).

¿Imaginamos a las multinacionales arrastrar a la justicia a los gobiernos cuya orientación política tuviera por efecto reducir sus beneficios? ¿Se concibe que puedan reclamar –y obtener– una generosa compensación por el lucro cesante inducido por un derecho del trabajo demasiado generoso o por una legislación medioambiental demasiado protectora? Apenas es creíble, pero recordemos las decisiones de esos tribunales privados, sin siquiera pensar en el escándalo del arbitraje Tapie. Todo tipo de regulación puede ser anulada, del artículo de una Constitución a la decisión de un Consejo municipal, pasando por los elementos del derecho del trabajo o de protección del medioambiente

No obstante, según los defensores del proyecto de tratado euro-estadounidense, estaría ya establecido en derecho internacional que «los Estados no están obligados a indemnizar a un inversor extranjero en tanto que, en el ejercicio de su poder regulatorio, adoptan regulaciones de buena fe y de manera no discriminatoria para el bienestar general», como afirma Edouard Bourcieu, jefe de unidad adjunto de Estrategia Comercial a la dirección general de comercio de la Comisión Europea (61). Se puede dudar fuertemente en vista de numerosas contra-ejemplos citados a continuación...

5.3.1. Condenas en el marco de la OMC: Estado contra Estado

Los Estados-Unidos y Canadá, consideran que la prohibición de importar ternera tratada con hormonas del crecimiento no está fundada científicamente, por lo que introdujo una acción ante el Órgano de Resolución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Como los criterios de salud pública no se tienen en cuenta en cuanto a las reglas de la «conurrencia» y son pues considerados como «obstáculos a la concurrencia», la Unión Europea ha perdido y ha visto como se le imponían sanciones aduaneras, desde 1999, sobre numerosos productos exportados a los EEUU y secundariamente a Canadá, por un montante de alrededor de 110 millones de euros por año (264).

La OMC ha inflingido por otro lado a la UE en 2006 penalizaciones de varios centenares de millones de euros por su rechazo a importar transgénicos (OGM).

En 2012, la OMC ha condenado a los Estados-Unidos por sus cajas de atún certificadas «sin peligro para los delfines», por la indicación del país de origen sobre las carnes importadas, o incluso por la prohibición del tabaco perfumado al bombón. Esas medidas protectoras eran consideradas como trabas al librecambio. En virtud de varios acuerdos comerciales firmados por Washington, 400 millones de dólares han pasado del bolsillo del contribuyente al de las multinacionales por causa de la prohibición de productos tóxicos, de la regulación de la explotación del agua, del suelo o del bosque, etc. (328).

En la provincia canadiense de Ontario, la ley sobre energías verdes de la provincia preveía que la construcción de eólicas y de paneles solares debía ser hecha con un minimum respectivamente del 25 y del 50 % de trabajadores y de empresas de la provincia. Ella ha sido atacada por la Unión Europea y Japón en virtud de la OMC. Esta última ha juzgado que la ley iba en contra de las reglas sobre comercio internacional (25). Asunto aún no resuelto.

Muy recientemente, Japón ha demandado ante la OMC a Corea del Sur por sus restricciones a la importación de productos alimentarios, susceptibles de ser contaminados a causa del accidente nuclear de Fukushima (345).

5.3.2. Condenas en el marco de tratados bi- o multilaterales

En 2003, la compañía de seguros holandesa Eureko demanda a Polonia por su rechazo a privatizar totalmente la antigua compañía pública de seguros PZU. Varsovia ha debido desembolsar un cheque de 2'2 millardos de euros a Eureko, que pretendía hacerse el accionista mayoritario de asegurar a los polacos (201). Es la suma más fuerte conocida jamás pagada por un Estado miembro de la Unión Europea en virtud de la decisión de un arbitraje privado.

En 2005, la empresa sueca de los hermanos Micula, especializada en la transformación y la fabricación alimentarias y las fábricas de harina, procedía contra Rumanía para obtener compensaciones del orden de 450 millones de euros (201). En pleno proceso de integración a la UE, el país modificaba y retiraba un cierto número de incentivos a la inversión (por ejemplo la exención de los derechos de aduana y de algunas tasas) que habían sido ofrecidas antes a los hermanos Micula para mantener sus inversiones. Rumanía intentaba así plegarse a las obligaciones legales de la UE. La Comisión Europea hizo valer que, si el grupo de arbitraje ordenaba a Rumanía pagar compensaciones, sería considerado como una ayuda ilegal del Estado según el derecho de la UE. Nada se hizo al respecto, y en diciembre de 2013, el tribunal arbitral privado condenó a Rumanía a pagar 250 millones de dólares (183 millones de euros) en virtud del acuerdo bilateral firmado con Suecia.

Las medidas tomadas por Buenos Aires para hacer frente a la crisis financiera de 2001-2002 (congelar las tarifas de los servicios esenciales como la energía y el agua, devaluación de su moneda, control de precios, limitación de las salidas de capitales...) han sido sistemáticamente denunciadas ante el arbitraje (63, 143, 319, 322). Argentina fue golpeada por cuarenta demandas de sociedades como CMS Energy (Estados-Unidos) o Suez y Vivendi (Francia), en el marco de tratados de inversión bilaterales. Por ejemplo Saur, una filial de Bouygues, ha protestado contra la congelación de los precios del agua con motivo de que ésta «afectaba al valor de su inversión». Una decena de esas demandas han comportado la victoria de las multinacionales, con una factura total de 430 millones de dólares (320 millones de euros) a fines de 2008, que

Argentina ha sido forzada a pagar; en total, el Estado argentino ha sido condenado a pagar 1.150 millones de dólares (860 millones de euros), pero algunos juicios han podido ser anulados a continuación. En febrero de 2011, casi diez años después de la crisis, Argentina afrontaba aún quince demandas derivadas de esa crisis.

En 2009, sobre la base del Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE), el grupo público sueco Vattenfall interpone demanda ante el CIADI contra Alemania, reclamando 1,4 millardos de euros con motivo de que las nuevas exigencias medioambientales de las autoridades de Hamburgo convierten su proyecto de central de carbón en «antieconómica». El CIADI juzga la protesta atendible y, después de muchas batallas, un «arreglo judicial» se firmó en 2011: desemboca en una «dulcificación de los normas alemanas» (63).

En 2010, la sociedad Tampa Electric ha obtenido 25 millones de dólares incluidos intereses (19 millones de euros) de Guatemala en una demanda contra una ley que establece topes a las tarifas eléctricas en virtud del Acuerdo de Libre Comercio de América Central (ALEAC) (328).

En 2010 también, en virtud del tratado bilateral de inversión entre Francia y Polonia, el laboratorio Servier, tristemente célebre desde el asunto Mediator, demanda por 220 millones de euros a Polonia por haber retirado el consentimiento a varios de sus productos a partir de una reforma de la autorización de los medicamentos autorizados. Esta reforma aplicada en 2001 era exigida por la Comisión Europea para la adhesión a la UE de Polonia. Finalmente Polonia ha sido condenada a pagar 4 millones de euros (201).

En 2012, Ecuador se ha visto condenado a pagar la suma record de 2,3 millardos de dólares (1,7 millardos de euros) a la compañía petrolera Occidental Petroleum. Su falta: haber puesto fin por una decisión política a su colaboración con el gigante petrolero y haberse apropiado de sus haberes después que la compañía petrolera había violado la ley ecuatoriana. El «tribunal arbitral» ha juzgado que esta decisión imprevista violaba el tratado de inversión bilateral Estados-Unidos - Ecuador (87, 305).

En 2012, Sri Lanka ha sido condenada a pagar 60,4 millones de dólares (45 millones de euros) a Deutsche Bank, más los intereses, en razón de la modificación de un contrato petrolero (379).

En virtud de un tratado de inversión entre los País-Bajos y Eslovaquia, el asegurador holandés Achmea ha recibido hasta fin de 2012 22 millones de euros de Eslovaquia en compensación pues, en 2006, el gobierno eslovaco ha revisado la privatización de la salud efectuada por el gobierno precedente (217, 321).

Los Amigos de la Tierra Europa han contabilizado 127 demandas contra un Estado miembro de la UE desde 1994 (201). En tres casos de cada cinco, esos diferendos

conciernen al medioambiente. Las demandas de compensación no se han publicado más que para 62 de esos casos, o sea en el 48% de los casos. De media los requirentes demandaban 480 millones de euros. El coste total del proceso –compensación pagada a la multinacional, gastos de justicia y de abogado –no es conocido más que para 14 de los 81 casos concluidos, o sea en el 17% del total. Alcanza de media a 250 millones de euros en esos 14 casos.

Un gran número de litigios están aún en curso:

A través de su filial en Hong Kong, el gigante del tabaco estadounidense Philip Morris, incomodado por la legislación antitabaco de Australia, obligando a las firmas a presentar los cigarrillos en paquetes uniformes cualquiera que sea la marca, ha demandado a ese país en junio de ante un órgano arbitral privado en virtud del tratado bilateral⁷² sobre inversiones entre Australia y Hong Kong (31).

A través de su filial suiza y del acuerdo de promoción y protección de las inversiones entre Suiza y Uruguay, el mismo Philip Morris mantiene un proceso con Uruguay pues éste ha impuesto una advertencia impresa sobre los paquetes de tabaco, cubriendo el 80 % de la superficie del paquete, y ha prohibido vender diversas variantes de una misma marca (349).

El grupo francés Veolia ha ido a la guerra contra una de las pocas victorias de la «primavera» de 2011 lograda por los egipcios: el aumento del salario mínimo de 400 a 700 libras egipcias mensuales (de 41 a 72 euros) para los empleados de las empresas extranjeras, partiendo de la idea de que ellas tienen más medios que las empresas egipcias. Una suma juzgada inaceptable por la multinacional, que ha presentado demanda contra Egipto, el 25 de junio de 2012, ante el CIADI en nombre del tratado de inversión concluido entre Francia y Egipto. ¿Motivo invocado? La «nueva ley sobre trabajo» contravendría los compromisos aceptados en el marco de la asociación público-privada firmada con la ciudad de Alejandría para el tratamiento de los residuos (63, 338).

De nuevo, Alemania ha sido atacada en 2012 ante el CIADI por el constructor de centrales eléctricas sueca Vattenfall por haber tomado la decisión de salir de la nuclear de aquí a 2022, después de Fukushima. Este constructor invoca sus derechos del Tratado sobre la Carta de la energía –que es un tratado internacional de inversión– y reclama la extraordinaria suma de 4’7 millardos de euros de daños e intereses después del cierre de dos de sus centrales en 2011, y por consiguiente la reducción de sus beneficios. El montante de la demanda no se conoce por vía oficial, sino que es una indiscreción del ministro alemán de economía, Sigmar Gabriel, hecha en comisión

⁷² *Agreement between the Government of Australia and the Government of Hong Kong for the Promotion and Protection of Investments*, ratificado en 1993.

parlamentaria del Bundestag el 15 de octubre de 2014, lo que ha permitido conocerlo (34, 44, 139).

Finalmente, el grupo americano Renco, propiedad de una de las mayores fortunas de EEUU, ha iniciado un procedimiento contra la limitación de emisiones tóxicas en Perú en virtud del tratado de libre comercio entre los EEUU y Perú; la multinacional intenta así evitar el tener que indemnizar a los niños gravemente afectados en su fábrica de La Oroya, una de las más contaminantes del mundo (327).

5.3.3. Condenas en el marco del Tratado norte-americano (TLCAN)

Globalmente el TLCAN ha permitido a las multinacionales atacar 77 veces a un gobierno norteamericano. Canadá es el más atacado (35 veces), seguido de México (22 veces) y de Estados-Unidos (20 veces). Pero, en relación al volumen de sus economías, México ha sido atacado quince veces más que Estados-Unidos, Canadá dieciséis veces (cf. Tabla 3). Las empresas estadounidenses atacan tres veces más que las empresas canadienses. Ellas atacan Canadá el doble que las empresas canadienses atacan Estados-Unidos; ellas atacan diez veces más a México que las empresas mexicanas atacan Estados-Unidos. Entre México y Canadá, no hay más que dos reclamaciones una de cada lado. Entre todos esos negocios, 37 han concluido de los cuales en dos el resultado no ha sido publicado. Los gobiernos canadiense y mexicano han perdido respectivamente seis y cinco procesos, o sea un 46% de los casos conocidos. Estados-Unidos no han perdido ninguno de sus once procesos (358). Por otro lado, nunca en su historia Estados Unidos ha perdido un proceso en el marco de un arbitraje privado con una multinacional, según dijo el subsecretario de comercio estadounidense Stefan Selig durante una visita a París el 11 de mayo de 2015 (374).

Estado atacado	Número de reclamaciones provenientes de empresas de				PIB por reclamación		Procesos terminados		
	Canadá	Estados -Unidos	México	total	(Miles de millones \$ de EU)	(1 = Estados Unidos)	Total	Estado ganador	Estado perdedor
Canadá	-	34	1	35	52	16	15	7	6
Estados-Unidos	18	-	2	20	840	1	11	11	0
México	1	21	-	22	57	15	11	6	5

Cuadro 6.- Reclamaciones intentadas entre las tres partes del TLCAN a 1 de enero de 2015 (358). El PIB por reclamación mide el número de reclamaciones según el PIB del país atacado: es más elevado cuanto menor el del país atacado.

El Estado y las empresas estadounidenses son pues los grandes ganadores. Se pueden avanzar dos razones de por qué esta ventaja para los Estados-Unidos: de una parte su potencia económica, política, militar, de otra la proximidad de la filosofía del tratado de libre comercio a la concepción estadounidense de los negocios. Estos son en efecto muy judicializados, contrariamente a Canadá, y Europa, donde el Estado juega un mayor papel y sobre todo un papel *a priori*.

¿Cuánto han costado todos esos procedimientos a los Estados ?

Canadá ha sido forzado a desembolsar en total 171,5 millones de dólares canadienses (124 millones de euros) de compensaciones, sin contar un mínimo de 50 millones de euros de gastos de procedimiento (356, 358).

México ha debido desembolsar aún más : 204 millones de dólares (172 millones de euros). En uno de los arbitrajes, el grupo Carghill ha hecho pagar 90'7 millones de dólares (66 millones de euros) a México, reconocido culpable de haber creado un nuevo impuesto sobre las sodas (328).

En marzo de 2015, un grupo de arbitraje del TLCAN ha decidido que Canadá había infringido el tratado, puesto que ha decidido abandonar un proyecto de mega carretera sobre la costa de Nueva Escocia, siguiendo las conclusiones de un panel de evaluación federal y provincial que había realizado un estudio de impacto ambiental. Antes que contestar la decisión de Canadá ante los tribunales canadienses, el inversor estadounidense Bilcon ha utilizado el mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado del TLCAN y ha ganado. Exige ahora 300 millones de dólares canadienses (210 millones de Euros). El único árbitro que ha votado contra esta decisión la ha calificado de «remarcable vuelta atrás» en la protección ambiental de Canadá (267).

Varios litigios están aún pendientes, y especialmente con Canadá. Que hace frente actualmente a ocho demandas en virtud de un mecanismo de solución de diferencias, que pone en cuestión una gran variedad de decisiones gubernamentales que disminuirían el valor de las inversiones extranjeras. Los ataques se refieren especialmente a la moratoria sobre la fracturación hidráulica en la rivera del Saint-Laurent, decidida por el gobierno de la provincia del Québec, sobre una moratoria de los molinos eólicos en mar sobre el lago Ontario, decisión tomada en el marco de la ley sobre las energías verdes de Ontario que impulsa a la adopción rápida de las energías renovables, y sobre la decisión de una corte federal canadiense de invalidar una patente farmacéutica juzgada no bastante innovadora o útil. En total, esas empresas extranjeras demandan varios miles de millones de dólares de indemnización al gobierno canadiense (356). Detallamos a continuación el primero y el último de estos litigios.

La compañía minera canadiense Lone Pine Resources Inc. utiliza su filial en Estados-Unidos para perseguir al gobierno del Quebec en virtud del capítulo 11 del TLCAN y

reclamarle 250 millones de dólares canadienses (175 millones de euros) de indemnización por la instauración de una moratoria prohibiendo la utilización de la fracturación hidráulica y la exploración del gas esquisto bajo el río Saint-Laurent por razones medioambientales. La sociedad pretende que la moratoria sobre fracturación hidráulica anula «arbitrariamente» los permisos ya concedidos, es una «revocación arbitraria, caprichosa e ilegal de [su] precioso derecho de extraer petróleo y gas», y que «expropia indirectamente sus oportunidades de inversión». Ella afirma igualmente que el gobierno ha actuado «sin fundamento de utilidad pública», y describe la moratoria como un «gesto administrativo caprichoso que no tenía por objeto más que motivos puramente políticos, o sea exactamente aquello contra lo que las normas del TLCAN deben proteger a los inversores» (211, 315, 358).

Habiendo invalidado la justicia canadiense dos de sus patentes por falta de eficacia, el laboratorio farmacéutico estadounidense Eli Lilly estima esta decisión injusta y reclama 500 millones de dólares canadienses (350 millones de euros) de compensación por el lucro cesante. Para la ONG estadounidense Public Citizen, con desprecio de las decisiones democráticas tomadas por los canadienses, Eli Lilly intenta utilizar un arbitraje privado para destruir el sistema canadiense de validación de las patentes, lo que hace que algunos medicamentos resulten más asequibles (358, 392).



5.4. « Justicia » privada en los proyectos de tratado librecambio

En relación a las reglas de la OMC, la novedad introducida especialmente por el tratado euro-canadiense, el tratado euro-estadounidense y el Acuerdo de Asociación Transpacífica, es que permitirían a las multinacionales perseguir en su propio nombre a un país signatario cuya política sería un obstáculo al comercio. «obstáculo al comercio», es decir un obstáculo a los beneficios. Pero ese ya es el caso en el tratado norte-americano.

5.4.1. « Justicia » privada en el tratado euro-canadiense

El tratado de libre comercio cuya negociación ha concluido (pero que aún no ha sido firmado) entre la Unión Europea y Canadá muestra que la UE ha aceptado delegar una parte de su justicia al arbitraje privado (392).

La Comisión Europea argumenta que ese sistema es claramente superior a todos los que existen en los tratados de libre comercio existentes (162). Hay efectivamente algunos avances, especialmente en cuanto a la obligación de transparencia que aplica las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Comercial Internacional (CNUDCI) (93,16)⁷³. Otro avance es que los gastos de arbitraje y de abogado son a cargo de la parte vencida, salvo excepción (artículo X.36-5). El tratado prohíbe a un demandante presentar demanda ante una jurisdicción nacional durante y después de su demanda ante un arbitraje privado, pero les permite presentar demanda ante este último después del juicio ante un tribunal público (artículo X.21).

El tratado precisa en su anexo X.11 que las medidas no discriminatorias que sirvan a «un fin legítimo de protección del bien-estar público, por ejemplo en materia de salud, de seguridad y de medioambiente» no deberían ser consideradas como una expropiación indirecta, «salvo en raros casos, por ejemplo aquellos en que la medida o la serie de medidas es tan rigurosa en relación a su objeto que parezca manifiestamente excesiva»: queda pues en situación de ambigüedad lo que se refiere a la primacía del interés público.

Los tres árbitros son escogidos entre una lista fija de quince árbitros organizados en tres sublistas (correspondientes a la parte demandante, a la parte demandada y al presidente del grupo arbitral) y elegidos por la « institución del AECG », sin más precisión sobre esto último. Los árbitros son «escogidos según los principios de objetividad, fiabilidad y buen juicio» y «deben tener competencias especializadas en materia de derecho comercial internacional» (artículo 33.14.8), en plata : pertenecerán al mundo tan restringido como neoliberal de los árbitros del Órgano de Resolución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio . El tratado prevé la posibilidad

⁷³ Artículo X.33 del tratado euro-canadiense con especial referencia al artículo 3 del reglamento de la CNUDCI que explicita que: «bajo reserva del artículo 7 [informaciones confidenciales o protegidas], los documentos siguientes son puestos a disposición del público: la notificación de arbitraje, la respuesta a la notificación del arbitraje, la memoria en demanda, la memoria en defensa y todas las otras declaraciones o conclusiones escritas de una u otra de las partes en litigio; un cuadro enumerando todas las piezas referentes a los documentos mencionados y a los informes de expertos y declaraciones de los testigos, si un tal cuadro ha sido establecido para el procedimiento, pero no las piezas referentes por sí mismas; todas las observaciones escritas de parte (o de partes) al tratado no parte en el litigio y de terceros, las transcripciones de las audiencias, si están disponibles; y las ordenanzas, decisiones y sentencias del tribunal arbitral.» El artículo X.33-5 prevé que «las audiencias sean abiertas al público.»

de que el grupo de arbitraje privado no esté compuesto más que por un árbitro, especialmente cuando el demandante es una pequeña o mediana empresa o los daños-intereses reclamados son pequeños (article X.22-5): se instituye así una justicia a dos velocidades, según la capacidad financiera del demandante.

Las precauciones tomadas para limitar los conflictos de intereses de los árbitros son totalmente insuficientes: no impedirán que un árbitro pueda mentir sobre sus relaciones directas o indirectas con la multinacional demandante que pueda estar ligado indirectamente a la multinacional y que trabaje después para esta multinacional u otra empresa. Es la razón por la cual los jueces de los tribunales públicos son funcionarios con un estatuto especial que garantiza su independencia del ejecutivo y de todo interés privado (cf. § 0). En fin, contrariamente a lo que deja entender la Comisión, ningún procedimiento de apelación (recurso) está previsto. No hay por consiguiente ningún procedimiento legal para invalidar los arbitrajes privados que no correspondieran a la letra o al espíritu del tratado, comprendidas las «interpretaciones obligatorias» previstas en el artículo X.27. Los árbitros privados son pues soberanos, sus decisiones son absolutas.

Un tal mecanismo incluido en el tratado euro-canadiense sería accesible a todas las empresas legalmente inscritas en Canadá. Así, pues, el 81 % de las empresas estadounidenses que tienen una filial en la UE –casi 42 000– tienen también una filial en Canadá (321). Cada una de ellas podría pues atacar a un Estado miembro de la Unión a partir de su filial canadiense ya en virtud del tratado euro-canadiense. En paralelo, se estima en 47.000 el número de empresas estadounidenses que ganarían el derecho de atacar a un Estado miembro de la Unión por la vía del tratado euro-estadounidense. Es decir que, en cuanto a los tribunales de arbitraje privado, el tratado con Canadá tendría casi los mismos efectos que el tratado con los Estados- Unidos.

¿Cuál es la posición de los gobiernos de los Estados miembros frente a esos sistemas arbitrales ? Notemos de entrada que han dado el mandato a la Comisión Europea. Y, además, se sabe que los gobiernos de la Unión Europea han rechazado en las negociaciones la proposición canadiense de excluir claramente las cuestiones de propiedad intelectual del mecanismo de resolución de diferencias previsto (392). Pero las cosas parece que han empezado a evolucionar inmediatamente después.

Según el diario alemán Süddeutsche Zeitung del 26 de julio de 2014 citando fuentes diplomáticas alemanas en Bruselas (195), el gobierno alemán no puede firmar el tratado «tal como ha sido negociado», en razón de la instauración del mecanismo de solución de diferencias. El gobierno de Angela Merkel habría considerado que ese mecanismo permitiría a las empresas burlar las leyes y contravendría a su soberanía (153). Los social-demócratas están también contra ese mecanismo, aunque son globalmente favorables al acuerdo. Después, bajo la presión de los sindicatos y

asociaciones, el gobierno ha declarado a fines de septiembre de 2014 que bloquearía el acuerdo si comprendiera ese mecanismo de solución de diferencias (262).

Finalmente el ministro de economía y jefe de los social-demócratas alemanes, Sigmar Gabriel, ha anunciado el 27 de noviembre de 2014 a los diputados del Bundestag que Alemania firmaría el tratado de libre comercio euro-canadiense, y eso a despecho de sus reservas iniciales en cuanto al mecanismo de arbitraje inversores-Estado que comporta (132). Ha afirmado igualmente que Alemania se habría sido el único entre los veintiocho en oponerse, y que a falta de apoyos en el consejo de la Unión, hubo que volver a la posición común. Sin embargo, el secretario de Estado francés de comercio exterior, Matthias Fekl, afirmó ante el Senado el 12 de noviembre de 2014 que «Francia había presentado sus reservas sobre el mecanismo contemplado» (352). De hecho, Matthias Fekl jamás defendió a su homólogo alemán –igual que sus superiores (393). Según esta misma fuente, una alianza franco-alemana habría podido cambiar el dato. «Si Francia hubiera entrado en la arena del lado de Alemania, el ISDS habría vivido sus últimos momentos», habría reprochado un colega Europeo a Matthias Fekl después de una sesión de trabajo en Bruselas, el 21 noviembre último. A fines de junio de 2015, el ministro ha reafirmado en una entrevista con el periódico de Quebec, *Le Devoir*, que Francia no ratificaría el tratado euro-canadiense si el mecanismo de solución de diferencias no era modificado (339).

Del lado de los parlamentarios europeos, únicamente un diputado sobre cuarenta de la comisión de comercio internacional del Parlamento Europeo es favorable al mecanismo de Resolución de Diferencias. Bernd Lange, el nuevo presidente (social-demócrata) de esta comisión ha expuesto claramente ese rechazo en enero de 2014 (260), como el grupo de los socialistas y demócratas del Parlamento Europeo seis meses más tarde (215). No obstante, el 28 de mayo de 2015, la Comisión se ha pronunciado mayoritariamente a favor de un proyecto de resolución que propone una reforma vaga e insuficiente que no pone en cuestión el mecanismo de resolución de diferencias. Los diez miembros social-demócratas de esta comisión, salvo uno, la han apoyado, incluido Bernd Lange, en completa contradicción con sus anteriores tomas de posición. Después la resolución ha sido votada por el Parlamento mismo el 8 de julio : contiene unas formulaciones sibilinas que vuelven a aceptar un mecanismo de resolución de diferencias, a pesar de que se pueden apreciar algunos avances (309)⁷⁴.

⁷⁴ Entre 69 recomendaciones hechas a la Comisión, el artículo S-2-d-XV : «veiller à ce que les investisseurs étrangers bénéficient d'un traitement non-discriminatoire sans jouir de droits supérieurs à ceux conférés aux investisseurs nationaux, y remplacer le système RDIE par un nouveau système de règlement des litiges entre investisseurs y États, soumis aux principes y contrôle démocratiques, où les affaires éventuelles seront traitées dans la transparence par des juges professionnels indépendants, nommés par les pouvoirs publics, en audience publique, y qui comportera un mécanisme d'appel, dispositif qui garantira la cohérence des décisions de justice y le respect de la compétence des juridictions de l'Union Europea y de

La Asamblea nacional ha afirmado en una resolución de 23 de noviembre de 2014 su oposición «a todo mecanismo de arbitraje de las diferencias entre Estados e inversores» (23).

Es aún más importante que casi simultáneamente –el 26 de setiembre de 2014- una comisaria europea, señora Cecilia Malmström, entonces futura comisaria de comercio en el seno de la Comisión Europea, ha respondido por escrito a los diputados europeos miembros de la comisión parlamentaria encargada de estas cuestiones: «El presidente electo Juncker ha notado que ninguna limitación de la competencia de los tribunales de los Estados miembros será aceptada en este contexto; lo que claramente quiere decir que ningún mecanismo de solución de las diferencias formará parte de este acuerdo»⁷⁵, antes de corregir dos días después su comunicado: «el presidente Juncker ha dicho claramente que « no aceptará que la competencia de los tribunales de los Estados miembros sea limitada por un régimen especial para las reclamaciones de los inversores. El Estado de derecho y el principio de igualdad ante la ley deben también ser aplicados en este contexto »⁷⁶. lo que es mucho menos claro...

Finalmente, después del rechazo casi unánime de los tribunales de arbitraje privados del tratado euro-estadounidense expresado con ocasión de la consulta pública de la Comisión, el secretario de Estado de comercio exterior Matthias Fekl se ha reunido el 21 de enero de 2015 con el ministro alemán de economía y de energía Sigmar Gabriel y con el secretario alemán de asuntos económicos Matthias Machnig para pedir en un comunicado común modificar el tratado euro-canadiense, ya negociado, para aportar respuestas a las preocupaciones expresadas (194). El discurso y puede que también los actos evolucionan un tanto bajo la presión de las opiniones públicas...

El gobierno francés ha hecho el 1 de junio de 2015 unas propuestas precisas en cuanto a los medios de resolver las diferencias entre inversores y Estados (272). Esta nota de 17 páginas apunta todos los callejones sin salida del mecanismo tal como está previsto en los tratados en discusión: sustancia desequilibrada en favor de los inversores, parcialidad de sus actores, riesgos de utilización abusiva... Después hace la lista de los puntos de reforma y de mejora necesaria para hacer el arbitraje de inversiones aceptable según él: multiplicación de las excepciones, necesaria clarificación de los términos jurídicos, ética de los árbitros para evitar los conflictos de interés, recursos complejos ante un tribunal permanente... Estas propuestas son globalmente positivas,

ses États membres y qui évitera que les objectifs de politique publique soient compromis par des intérêts privés »

⁷⁵ « The President-elect Juncker [...] quote "No limitation of the jurisdiction of courts in the EU Member States will be accepted in this context; this clearly means that no investor-State dispute settlement mechanism will be part of that agreement." »

⁷⁶ « And he [Juncker] made clear that he will "not accept that the jurisdiction of courts in the EU Member States is limited by special regimes for investor disputes. The rule of law and the principle of equality before the law must also be applied in this context". »

pero no resuelven el problema en sí mismo, a saber la existencia de grupos de arbitraje privados, inútiles y cuyo mismo principio está desviado.

El canciller federal de Austria, es decir el presidente del gobierno federal, Werner Faymann, ha afirmado en mayo de 2015 que rechaza todo mecanismo de Resolución de diferencias en el tratado con Canadá. En cuanto al secretario de Estado húngaro de asuntos exteriores, István Mikola, ha asegurado a principios de mayo que el Parlamento Húngaro sería mayoritariamente contrario a ese mecanismo (266, 312).

Tenemos, pues, globalmente, en el seno de la Unión unos políticos que están a la que salta, que parecen cada vez más críticos sobre el mecanismo de solución de diferencias de las multinacionales con los Estados, pero cuyos actos no obstante tienen ciertas dificultades de corresponder a las palabras.

5.4.2. « Justicia » privada en los tratados euro-Africanos

No parece haber mecanismo de solución de diferencias inversores-Estados en los proyectos de tratados euro-Áfricanos. Se encuentra un mecanismo de solución de diferencias «entre las partes », en todos los puntos semejante aparentemente al que existe en la OMC. Aquí, las partes serian la Unión Europea, incluso sus Estados miembros, y los Estados Áfricanos (55). Como en la OMC, si una multinacional que tiene una filial en la UE se estima lesionada, ella se dirigiría a la Unión o a un Estado miembro, que pondría en marcha este mecanismo de arbitraje privado para imponerse a los Estados.



<http://modele-dac.net/libre-echange-anim.gif>

5.4.3. “Justicia » privada en el tratado UE-EEUU

El tercer objetivo del tratado euro-estadounidense es permitir a las firmas privadas atacar las legislaciones, las regulaciones y las decisiones de los Estados y de los otras colectividades públicas cuando estas firmas consideren que se trata de obstáculos

inútiles al comercio, a la competencia, al acceso a los mercados públicos, a la inversión y a las actividades de servicio. Ellas podrán hacerle ante un grupo de arbitraje privado.

Por tres veces en el mandato de la Comisión Europea para negociar el tratado euro-estadounidense- en los artículos 23 para los inversiones, 32 para las normas sociales y medioambientales y 45 para el conjunto del tratado- se dice que, en caso de conflicto sobre una norma, una regulación o una ley, entre una firma privada y el poder público en cuestión –Estado, Región, provincia, Ayuntamiento– habrá un recurso a un mecanismo de solución de diferencias, es decir a un arbitraje privado.

Frente a las numerosas oposiciones a ese mecanismo, el secretario de Estado de Comercio Exterior Matthias Fekl afirma querer «explorar metódicamente todas las opciones», privilegiando cuatro vías a transmitir a Bruselas, según su intervención en la sesión pública del Senado del 3 de febrero de 2015 (179) :

- La ética y la deontología de los árbitros, lo que consiste principalmente en someter a los árbitros a un código de conducta no constrictivo a falta de una instancia de supervisión independiente, y a crear una lista de árbitros juzgados competentes y probados.
- La creación de un mecanismo de apelación y de supervisión de las decisiones.
- La articulación de los sistemas de arbitraje privados con los tribunales nacionales, pero no parece tratarse más que de invitar a las multinacionales y a los Estados a buscar soluciones ante las jurisdicciones nacionales, lo que no obliga a nada
- La protección del derecho de los Estados a regular, pero sin proponer nada preciso.

5.4.4. « Justicia » privada en el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS)

Los representantes de las empresas demandan que el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios incluya un mecanismo de solución de diferencias. El mandato de negociación del tratado dado a la Comisión Europea por los 27 representantes de los Estados miembros en marzo de 2013 lo demanda explícitamente en su artículo 8. Suiza redactó también una propuesta en ese sentido en abril de 2013 (368). Eso aparece, en fin, claramente en una parte filtrada del tratado: una muestra de las disposiciones del anexo filtrado del ACS sobre los servicios financieros (410) refleja que los gobiernos que se adhieran al ACS estarán expuestos a litigios si adoptan medidas para impedir o reaccionar a otra crisis financiera (247).

5.4.5. ¿Futuras condenas a los Estados?

En caso de ratificación de los tratados de libre comercio en discusión especialmente del tratado euro-canadiense, del tratado euro-estadounidense o del ACS, el número de demandas de las multinacionales hacia los países Ciudadanos de la Unión ante los tribunales de arbitraje privados debería explotar. En efecto, si los veintiocho países miembros de la Unión Europea no han sido atacados hasta ahora más que 127 veces y los 15 primeros Estados miembros, occidentales, no han sido atacados más que 30 veces, eso se debe al hecho de que la UE hasta aquí no ha firmado un tratado de libre comercio con países fuertemente exportadores de capitales, es decir con los principales inversores en Europa como son los Estados-Unidos, Canadá o China (201). Por contra los nuevos Estados miembros Este-Europeos que, antes de su integración, habían firmado con los Estados-Unidos tratados de inversión que incluían ese mecanismo fueron el blanco de numerosos procesos de parte de las multinacionales.

Public Citizen ha calculado que más de 19.000 sociedades privadas estadounidenses, con más de 53.000 filiales en la UE podrán atacar a ésta y a sus Estados miembros gracias al tratado euroestadounidense, o sea diez veces más que actualmente. Por su parte, más de 5.000 multinacionales unieuropeas que poseen más de 27.000 filiales en EEUU, podrán atacar al gobierno estadounidense gracias al tratado, mientras que actualmente, teniendo cuenta todas las multinacionales de todos los países que hayan ratificado un tratado de libre comercio con EEUU, no hay más que alrededor de 1.300 multinacionales poseyendo alrededor de 9500 filiales en EEUU las que pueden atacar al gobierno estadounidense. El tratado euro-estadounidense debería, pues, cuadruplicar la exposición de los EEUU a los ataques de las multinacionales contra sus leyes, normas y decisiones (331).



Multinationales estadounidenses que operan en la UE que adquirirían la capacidad de atacar las decisiones públicas con el tratado euro-estadounidense (331).

He aquí pues una pequeña muestra de lo que puede ocurrir: (literalmente: de lo que nos cuelga de la nariz).

Las colectividades locales no estarían en disposición de preparar las reglas de las licitaciones de ofertas en las condiciones que los convienen pues las multinacionales podrían atacar ante el arbitraje privado cualquier regulación que consideren contraria a sus intereses.

La compañía petrolera estadounidense Schuepbach contaba con reclamar casi mil millones de euros de indemnización al Estado francés a causa de la abrogación de su permiso de explotación del gas esquisto (174). La indemnización habría incluido los beneficios previsibles en cincuenta años, sin prueba acerca de la presencia de hidrocarburos. Un órgano arbitral privado le habría dado la razón si el tratado euro-estadounidense estuviera ratificado.

La industria americana de la carne pretende obtener la supresión de la regla Europea que prohíbe los pollos desinfectados con cloro. En la vanguardia de ese combate, el grupo Yum!, propietario de la cadena de comida rápida Kentucky Fried Chicken (KFC),

puede contar con la “force de frappe” de las organizaciones patronales. «La Unión autoriza únicamente el uso del agua y del vapor sobre las carcasas» de pollo, se extraña la Asociación norte-americana de la carne (403).

La tabaquera Philip Morris podrá hacer desaparecer las advertencias sanitarias sobre los paquetes de cigarrillos. La *Nacional Rifle Association* –el lobby estadounidense de las armas de fuego– podrá demandar la supresión de los límites al libre comercio de las armas. Y así todo.

Intereses que defiende el Gobierno español cuando presiona para mantener el ISDS en el TTIP⁷⁷

España, desde la firma del Acuerdo ISDS en la etapa de Felipe González, ha sido un país muy activo en el uso de este mecanismo, no sólo por ser en estos momentos el país de la UE que más demandas tiene- un total de 11 por incumplimiento de Tratado de la Energía- sino porque es uno de los países que más demandas realiza, sobre todo a raíz de la llegada al gobierno del PP.

He aquí algunos ejemplos :

Repsol:

ARB / 12/38 Repsol, SA y Repsol Butano, SA v. República Argentina Concluido

ARB/08/10 Repsol YPF Ecuador, S.A. and others v. Republic of Ecuador and Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (PetroEcuador) Concluded

ARB/01/10 Repsol YPF Ecuador S.A. v. Empresa Estatal Petróleos del Ecuador (Petroecuador) Concluded.

Teléfono :

ARB / 20.3 Telefónica SA v. República Argentina Concluido

Abengoa:

ARB (AF) / 09/02 Abengoa, SA y COFIDES, SA v. Estados Unidos Mexicanos Concluido

Gas Natural

ARB / 03.10 Gas Natural SDG, SA v. República Argentina Pendiente

⁷⁷ <http://www.economiaciudadana.org/2014/10/que-intereses-defiende-el-gobierno-espanol-cuando-presiona-para-mantener-ISDS-en-el-TTIP.html>

España está entre los cinco primeros países en las demandas contra terceros aportando en 2014, 12 jueces o conciliadores a los tribunales. El primero fue Francia con 24.

Frente a la idea general e imprecisa, que los Estados Unidos son el país que más usa este mecanismo, en realidad los mayores usuarios son los miembros de la UE y sobre todo para demandar a otros miembros de la UE. La implicación de Estados Unidos es de un 24% y la de la UE de un 56%. El 75% de los casos de USA son demandas acogidas al NAFTA contra Canadá.

Hay que tener presente a la hora de buscar los casos que no todas las demandas contra los estados se reducen a la normativa ISDS, sino que hay otros reglamentos y tampoco todas las demandas se resuelven en Estados Unidos, NYC, sino que hay cámaras de comercio nacionales que funcionan bajo el reglamento ISDS como por ejemplo la de Estocolmo.

5.5. Una forma de golpe de Estado

«Siempre que me despierto por las noches nunca deja de sorprenderme que Estados soberanos hayan aceptado el arbitraje de inversiones para todo [...] A tres individuos privados (los árbitros) se les confía el poder de revisar, sin ninguna restricción o procedimiento de apelación, todas las acciones del Gobierno, todas las decisiones de los tribunales y todas las leyes y reglamentos que emanan del Parlamento.» Juan Fernández-Armesto, árbitro español (316).

Nos proponemos analizar aquí de entrada en qué difieren los sistemas judiciales público y privado, después de ver el principal argumento de los defensores de los mecanismos de solución de diferencias de las multinacionales contra los Estados. Veremos que colocar el beneficio como norma suprema aparece como un auténtico golpe de Estado, en tanto existan alternativas mucho más convincentes.

5.5.1. Comparación de las justicias pública y privada

Generalmente, se distinguen dos justicias, funcionando según dos normas diferentes pero complementarias: la justicia privada y la justicia pública. La justicia privada tiene lugar fuera del Estado, es la mediación pero también la ley del Talión. Esta justicia, la más antigua históricamente, es un «asunto privado», un conflicto entre particulares. Es la voluntad de hacer cada uno su derecho.

La justicia pública cualesquiera que sean los litigios a resolver, es justicia del Estado. Esta sujeción constituye la seña de identidad esencial, la justicia puede incluso constituir un servicio público. La justicia se presta en nombre del Estado (o del pueblo). Cuando un crimen o una infracción ha tenido lugar, el Estado considera que no puede dejar solos a los individuos arreglar el problema, e interviene. La justicia pública es

pues un «asunto público» y pues un derecho exterior a los individuos: el derecho público. El derecho tiene por objeto el mantenimiento del orden público y la seguridad de las personas y de los bienes, y más generalmente el respeto de los derechos individuales y colectivos. La idea es que, para funcionar, una sociedad debe asegurarse el respeto de ciertas reglas y valores. El derecho de los negocios y el derecho del trabajo forman parte, por supuesto, del derecho penal.

La justicia pública cubre también la justicia civil, que no juzga de las infracciones, sino que se ocupa de resolver los litigios entre particulares. El juez civil dice quien tiene razón y quien se equivoca, y puede condenar a este último a pagar las sumas que debe, a ejecutar una obligación a la cual se ha comprometido, o a indemnizar a la parte contraria de los daños/intereses que se le han infringido / le corresponden.

El arbitraje internacional es una mediación directa entre personas morales; es un remedo privado del derecho penal público. Se puede deducir que ningún poder público, ya sea un Estado o una organización internacional, considera sólo el desacuerdo arbitrado una ofensa al orden público ni que se parece al funcionamiento de la sociedad, si no sería juzgado por el derecho público. Es manifiestamente falso cuando se observa la naturaleza y las consecuencias de los asuntos tratados por los tribunales de arbitraje privados. Es un formidable retroceso histórico, que desconoce el derecho penal, y ni siquiera el derecho civil para volverse hacia los arreglos directos entre litigantes.

Los avances esenciales y ya muy antiguos del derecho –sus principios– son pisoteados:

- el principio de igualdad, que está directamente ligado al de igualdad ante la ley,
- el principio de gratuidad, que no excluye no obstante la existencia de gastos de justicia medidos,
- el principio de neutralidad, corolario de la exigencia de imparcialidad.

El principio de igualdad implica la reciprocidad, es decir la igual posibilidad para cada una de las partes de demandar ante la justicia a la otra. La «justicia» privada internacional nace de los tratados de librecambio, únicamente las multinacionales pueden atacar a los Estados. Los Estados, en efecto, no tienen el derecho de llevar ante esa misma justicia privada a las empresas extranjeras que provoquen perjuicios al medioambiente, a la salud pública, a la propiedad pública o, simplemente, no respeten los términos de su contrato.

La igualdad implica asimismo la publicidad de los debates judiciales y del pronunciamiento de los jueces. Si la publicidad de los debates sufre algunas excepciones en interés de las partes, la publicidad de las resoluciones no sufren por contra ninguna excepción. En el caso de un conflicto entre una multinacional y un

Estado, es decir un pueblo, las deliberaciones se hacen generalmente a puerta cerrada y las sentencias son confidenciales por defecto. Así, entre los 127 conflictos contra un Estado miembro de la UE contabilizados desde 1994, las demandas de compensación no han sido publicadas más que en el 48% de los casos, y el coste total del proceso no es conocido más que en el 17% de los casos como se vio más arriba; por otro lado no se sabe nada del resultado de 18 de los 127 negocios, o sea en el 14 % de los casos (201). Si se comprende bien que los multinacionales tengan interés en el secreto, el interés del pueblo atacado frente a la justicia –el interés público si lo es– debería excluir toda oscuridad.

El principio de igualdad se comprende como igualdad entre los litigantes, especialmente en el tiempo y en el espacio. La existencia de un sistema judicial nacional asegura el mismo trato a todos los demandantes y a todos los demandados, en el límite de la apreciación del derecho por los jueces. El hecho de que, ese sistema judicial público, sea permanente contribuye fuertemente a la igualdad en el tiempo, la jurisprudencia pasada resulta una fuente importante del derecho. Tenemos pues una justicia pública homogénea por su estructura. No hay nada de esto en el arbitraje privado, cada uno es soberano y por consiguiente totalmente independiente de los juicios anteriores o paralelos resueltos por otros árbitros privados. Los árbitros no están sometidos ni a jerarquía ni a jurisprudencia, eso crea pues una gran incertidumbre jurídica. Así dos tribunales arbitrales privados han adoptado decisiones totalmente contradictorias respecto a una bajada de tarifas reguladas de electricidad decidida por el gobierno de Guatemala, por consiguiente sobre el mismo asunto (229, 328, 379). En agosto de 2012 el primer tribunal arbitral se ha declarado incompetente para decidir sobre cuestiones de ley interior y ha condenado a la compañía española Iberdrola a pagar 5,3 millones de dólares de costas ; el segundo ha condenado en diciembre de 2013 a Guatemala a pagar 25 millones de dólares –así como 7'5 millones de gastos- a la estadounidense Tampa Electric Company (TECO).

El principio de igualdad está manifiestamente pisoteado, pues los sistemas de arbitraje privados están reservados a las empresas extranjeras. Imaginemos que una empresa nacional y una extranjera activas en el mismo sector se estiman lesionados por una misma disposición: la empresa nacional no podrá acudir a un mecanismo de arbitraje privado contra la discriminación de la cual pretende haber sido objeto, y las dos empresas serán tratadas en el marco de jurisdicciones distintas.



<http://p7.storage.canalblog.com/77/75/456563/97536609.jpg>

El principio de gratuidad de la justicia no es jamás absoluto, pero, de una parte, evita los gastos a los justiciables atacados sin razón, de otra parte, pone a cargo de la parte condenada unos gastos de justicia limitados, razonables a la vista de su situación económica. En los negocios tratados por La “justicia” arbitral internacional, los Estados, incluso cuando ganan, deben soportar gastos muy importantes, que se cuentan en millones de euros; los costes son extraordinariamente elevados en comparación a los costes de la justicia pública: seis millones de euros de media por asunto, mientras el coste de un litigio antitrust en los Estados-Unidos, que es comparable, es una media de 0,29 millones de euros (194 000 dólares por parte) según Susan Franck, profesora de derecho y especialista de solución de diferencias a la Washington y Lee University estadounidense (191), o sea más de veinte veces menos. Gastos que pueden ser disuasorios tanto para los países en desarrollo como para las Pequeñas y medianas empresas (66).

El principio de neutralidad implica la independencia e imparcialidad de los jueces. La independencia e imparcialidad de los jueces públicos están ante todo garantizadas por su estatuto: agentes públicos e inamovibles, los magistrados están al abrigo de las presiones o amenazas; disponiendo de un estatuto distinto del de los otros funcionarios, no están sometidos a la autoridad jerárquica de un ministro. Están por contra sometidos a la autoridad jerárquica de la magistratura que garantiza el respeto de los grandes principios del derecho.

Los tribunales públicos son permanentes, mientras que los sistemas arbitrales son ocasionales, creados para cada vez. El ejercicio de las funciones de magistrado es incompatible con el ejercicio de toda otra función pública y de toda otra actividad profesional o asalariada. Su carrera y su renta no dependen del número de casos resueltos y de las decisiones que tomen. Su competencia es garantizada por una larga formación.

Es todo de muy otra manera en la justicia arbitral: los árbitros ejercen muchas otras actividades, pueden así aconsejar discretamente o en el futuro a aquellos a los que son llamados a juzgar, ejercen alternativamente las funciones de juez y abogado; ninguna competencia particular los es exigida; son pagados por caso y tienen pues todo el

interés a ver multiplicarse los negocios, especialmente favoreciendo a las multinacionales en sus juicios, pues son las únicas que pueden denunciar. Cuanto más elevados resulten las indemnizaciones y los intereses más pueden esperar los árbitros (y los abogados) atraer a los clientes. Los problemas financieros son tales que inevitablemente conducen a conflictos de intereses.

La exigencia de neutralidad implica, por otro lado, un estricto respeto del juez por el principio de contradicción, que no existe en la justicia arbitral. Este principio significa que cada una de las partes está en situación de poder discutir el enunciado de los hechos y los medios jurídicos que los adversarios les han opuesto.

La exigencia de neutralidad implica, finalmente, la posibilidad para las partes de apelar o recurrir, cuando juzgue inequitativo el juicio realizado. Sin embargo un tribunal de arbitraje no está obligado a ofrecer un tal derecho, lo que es extremadamente raro que se contemple en los tratados de librecambio (63).

En definitiva, un juez debe poderse apoyar sobre reglas precisas, explícitas, que circunscriben al máximo el campo de las interpretaciones posibles. Así pues, las nociones de «trato justo y equitativo» o de «expectativas definidas y razonables» que hemos visto en el § 0 son demasiado vagas y reenvían su interpretación a la discreción de los árbitros: ¿la esperanza de una rentabilidad de dos cifras para un inversor es una expectativa razonable? ¿La promesa de un terreno a bajo precio en una conversación informal con un funcionario puede formar parte de esas expectativas? ¿Un cambio de legislación sobre desechos industriales revela un tratamiento injusto si concierne de facto a una empresa extranjera y no a su homóloga francesa que recurre a otras técnicas? ¿Una multinacional puede hacer condenar a un Estado porque algunas infraestructuras de transporte –indispensables a la actividad de la multinacional- se han dañado a raíz de una catástrofe?

Se observa, pues, que la «justicia» privada llamada arbitral, no ofrece las garantías de un derecho justo y equitativo, tal como ha sido construido a lo largo de los siglos por los representantes electos de los pueblos. No obstante la ausencia de derecho se hace siempre en beneficio de los más poderosos, aquí de las multinacionales: «entre el fuerte y el débil, entre el rico y el pobre, entre el amo y el siervo, es la libertad la que oprime y la ley la que libera» (Lacordaire).

5.5.2. Conflicto con el derecho de la Unión Europea

El profesor de derecho público, de derecho europeo y de derecho internacional Andreas Fischer-Lescano de la facultad de derecho de Brême en Alemania acaba de publicar una evaluación jurídica del tratado euro-canadiense (187).

Resulta que este tratado no prevé preservar el derecho de la Unión (187). En tanto que los Tribunales de Justicia de la Unión Europea (TJUE) tienen el monopolio de la

interpretación del derecho europeo⁷⁸, el tratado crea, con los tribunales de arbitraje privados, una jurisdicción paralela al TJUE. De aquí la probabilidad de que los órganos de la Unión y de los Estados miembros se encuentren comprometidos por dos decisiones de justicia contradictorias: la Justicia Europea puede obligar por ejemplo a un inversor a pagar un impuesto o a devolver una subvención pública conforme al derecho europeo, mientras que un tribunal de arbitraje privado condena al Estado miembro a indemnizar al inversor, conforme a las disposiciones del tratado eurocanadiense⁷⁹. El caso Micula contra Rumanía que hemos evocado más arriba es una ilustración: la Comisión Europea ha notado esa contradicción entre el derecho de la Unión y el derecho de un tratado de libre comercio.

El mismo monopolio del TJUE se encuentra violado también por la disposición del tratado euro-canadiense según la cual el Comité mixto de las dos Partes sea el encargado de aplicar e interpretar el tratado 70.

Al respecto de OffshoreLeaks, de LuxLeaks y de SwissLeaks que han revelado la evasión fiscal « legal » de multinacionales, la Comisión Europea ha abierto, por fin, una investigación sobre una serie de multinacionales que se han beneficiado de « decisiones fiscales anticipadas » (taxe rulings en inglés), es decir unos acuerdos escritos secretos entre una administración fiscal y una empresa que permiten a esta última eximirse de la aplicación del derecho fiscal y por consiguiente pagar impuestos sobre beneficios muy inferiores a la norma. Esos acuerdos podrían ser asimilados a las ayudas de Estado ilegales en virtud del derecho europeo de la competencia que impone la igualdad de trato a las empresas. Si, según el resultado de su investigación, la Comisión juzga ilegal el dispositivo fiscal preferencial del que se benefician especialmente Starbucks en Holanda o Apple en Irlanda, esas empresas estarían obligadas, en virtud del derecho de la Unión, a indemnizar a los países « perjudicados » por la pérdida de ingresos fiscales. Si, no obstante, esta decisión interviene en un contexto en que el tratado euroestadounidense, incluido el recurso a un tribunal arbitral privado, hubiera sido concluido, esos grupos estadounidenses podrían muy bien apelar a un tribunal arbitral privado y reclamar la restitución de las sumas por atentar a sus intereses y « previsiones legítimas ». En otras palabras, ese tipo de jurisdicción haría ineficaz el derecho europeo (258).

El TJUE ha estipulado que, cuando la UE celebre acuerdos internacionales, debe atenerse a los principios constitutivos del Tratado sobre la Unión Europea, incluidos los derechos humanos definidos en la Carta de derechos fundamentales de la Unión⁸⁰. Así, pues, los tratados de libre comercio como el tratado euro-canadiense persiguen objetivos económicos que pueden entrar en conflicto con los derechos fundamentales,

⁷⁸ Artículo 267 del Tratado sobre funcionamiento de la Unión europea.

⁷⁹ Capítulo 10 / artículo 9 / § 4, y Anexo 11 / § 2.

⁸⁰ Affaire Kadi, jugée el 8 septembre 2008.

especialmente en los sectores del medioambiente, de la política social y fiscal, de las condiciones de trabajo y de la salud. Los derechos fundamentales deberían, pues, ser los lindes que determinar lo que cae dentro o fuera de la validez del conjunto de las disposiciones establecidas por el tratado euro-canadiense en favor del comercio y de las inversiones. Y para constituir este límite, los derechos fundamentales deberían figurar a título de elementos de protección esenciales en el tratado, por ejemplo en el tratado con Canadá, como es el caso en otros tratados de protección de las inversiones concluidos por la Unión. Como no es el caso, el conflicto potencial entre derechos fundamentales y objetivos económicos no puede resolverse en derecho. En efecto, para tener en cuenta los derechos fundamentales de la Unión Europea, será necesario violar las obligaciones de derecho internacional del tratado euro-canadiense (187).

La subestimación de los derechos fundamentales se observa en particular a propósito de los arbitrajes privados (187). En efecto, en estos no es obligatorio respetar los derechos fundamentales tal como los reconoce la Unión Europea⁸¹. Eso se manifiesta especialmente en el hecho de que las personas o los grupos sociales que, en tanto sus derechos son lesionados por las actividades de un inversor, tienen derecho a la protección del Estado pero son excluidos de los procedimientos de arbitraje. Eso deviene en una denegación de la justicia y constituye una violación neta del artículo 47 de la Carta.

La Unión debe, por otro lado, asegurarse de que el tratado no tiene un impacto negativo sobre los derechos humanos como se verá

5.5.3. ¿Imposibilidad de reestructurar las deudas?

Los instrumentos de la deuda soberana no están explícitamente excluidos de los tratados de librecambio. Pero, asimilando las deudas del Estado a « inversiones », de las cuales los acreedores son propietarios, toda negociación de reestructuración de deuda entre los países deudores y sus acreedores deviene extremadamente complicada, como denuncian un grupo de diputados europeos del grupo de los Verdes/ALE (258). Es también la opinión de más de cien universitarios consultados sobre el mecanismo de resolución de diferencias por la Comisión Europea.

Es lo que muestra igualmente el litigio entre Argentina y los « fondos buitres ». Esos fondos de inversión especulativos titulares de deuda soberana han rechazado la renegociación de la deuda argentina para reclamar ante una jurisdicción internacional el reembolso de los títulos de crédito basándose no sobre su precio de adquisición sino sobre su valor nominal mucho más alto. Una estafa programada legitimada por los tribunales de arbitraje privados en virtud del derecho internacional (258).

⁸¹ Implícitamente, los mecanismos de arbitraje privados deben respetar los Derechos del Hombre por la vía de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, artículo 31 III c; ver el tratado euro-canadiense, capítulo 10/artículo 27 / § 1.

El litigio entre Grecia y la « Postová Banka » es de similar naturaleza. Estimándose perjudicada por la reestructuración de la deuda griega de 2012, esta banca eslovaca que había adquirido unos títulos de deuda soberana a precios de saldo en el mercado secundario –donde son revendidos los títulos de deuda– ha podido recurrir a un tribunal arbitral previsto en el tratado bilateral de inversión concluido con Grecia en 1992 (258).

5.5.4. Situar el beneficio como la norma suprema

Los sistemas de arbitraje privado dispondrían del poder inaudito de invalidar toda decisión pública (una ley, un reglamento, una norma), nacional o local, por el mero hecho de que constituye un obstáculo a las sacrosantas «leyes» del beneficio y estarían habilitados para condenar al contribuyente a pesadas reparaciones en tanto su legislación perjudicara a los «futuros beneficios esperados» de una multinacional. Un empresario puede considerar que una legislación que le obliga a respetar las normas sociales, la jornada de trabajo, la obligación de tener un comité de higiene y seguridad, un comité de empresa, es decir todo lo que es fruto de conquistas sociales que protegen a las mujeres y a los hombres que trabajan en una empresa, puede considerar que tal legislación es una traba a sus beneficios y esa legislación será, pues, puesta en cuestión (238).

Esas disposiciones de garantía de las empresas extranjeras presentan un gran potencial de chantaje frente a los gobiernos para influir sobre el margen regulatorio de que disponen –sus preferencias– en materia social, medioambiental, o de protección del consumidor, entre otros: es el efecto paralizante de ese mecanismo sobre la voluntad de legislar. Están afectados en primer lugar los gobiernos de los países más débiles así como las autoridades locales que no tienen medios a la altura de esa circunstancia. Pero todos los legisladores pueden ser influidos e incluso paralizados, para no ver sus decisiones anuladas con posterioridad. Así, Nueva Zelanda ha elegido rechazar la ley de marcaje de los paquetes de tabaco hasta que la demanda intentada por Philip Morris contra Australia respecto de una ley similar sea resuelta (10).

El poder resulta así transferido a una instancia supranacional que recibe su potencia... de la dimisión de los Estados.

Para defender los intereses de los empresarios, están ya los «jueces» supra-nacionales, como los del CIADI, que tienen un poder coercitivo sobre los Estados, y ese poder sería muy extendido en el caso de ratificación de los tratados de librecambio actualmente negociados en secreto. Por el contrario, a nivel internacional, ninguna institución puede ser investida para constatar las violaciones de los derechos civiles, políticos, económicos, sociales y medioambientales de los ciudadanos por una empresa o un Estado, a pesar de que esos derechos están protegidos por numerosos tratados, convenciones y pactos jurídicos internacionales.

El mecanismo de resolución de diferencias es desviado por naturaleza, pues excluye toda reciprocidad de las garantías y obligaciones: no confiere más que derechos a la empresa extranjera, sin imponerle obligaciones, las cuales deberían ser de orden social, societario y medioambiental haciendo referencia a las normas internacionalmente convenidas y obligatorias, tales como los dos pactos adoptados en diciembre de 1966 por los Naciones Unidas y que entraron en vigor en 1976 (83, 315): el Pacto internacional relativo a los derechos económicos, sociales y culturales (299) y el Pacto internacional relativo a los derechos civiles y políticos (300).

Es tiempo de exigir la inversión de la jerarquía de las normas: hacer de suerte que los derechos humanos fundamentales se impongan a los derechos de los empresarios. Con las correspondientes instituciones jurídicas supranacionales dotadas del mismo poder que las instituciones que garantizan los intereses de las multinacionales (140).

5.5.5. Golpear el corazón de la democracia

El poder público no puede ser reducido al estatuto de contratante en una transacción comercial cuyo objetivo compromete a la realización de un beneficio financiero, sino que representa el interés general, a la vez en los contratos que firma con los prestatarios económicos privados (delegación de servicio público, compra de equipos,...) y cuando legisla para organizar y regular la actividad de los agentes económicos. Y la mayor parte de las diferencias de las multinacionales con los Estados ponen en causa las elecciones de políticas motivadas por el interés público. Es en tanto que el poder público defiende el interés general que sus decisiones, sus regulaciones, sus normas, sus leyes, son legítimas. Los intereses particulares, incluso cuando son los de una gran multinacional, permanecen particulares, sometidos, con todas las salvaguardas del derecho, al interés general (140).

Como determina el artículo 3 de la Constitución Francesa : « la soberanía nacional pertenece al pueblo que la ejerce por medio de sus representantes y por la vía del referéndum ». Tal como define la norma, desde 1789, es a la representación nacional a la que corresponde, y en primer lugar, y en todo caso, a las instituciones nacidas de un proceso democrático. Cualquiera que sea el debate que se pueda tener, y que, aparte de eso, es legítimo y necesario, sobre el estado de nuestra democracia, aún hoy, es en la Asamblea nacional donde se hace la Ley, es en las cortes de justicia y en los tribunales donde se interpreta y se juzga en función de la Ley, no es, en lo esencial, en recintos que escapan al control público, no es, con una excepción, el caso, o incluso el escándalo, Tapie, en estructuras de arbitraje privadas –de grupos de « justicia » privados– donde se decide un conflicto acerca de la manera cómo conviene aplicar una regla.

La institución de un mecanismo de solución de diferencias entre empresas extranjeras y Estados sería una forma de golpe de Estado que quitaría a nuestras instituciones

democráticas su capacidad de hacer las leyes, de regular, de escribir la norma, pues ellas no tendrían ningún valor frente a los poderes exorbitantes de las firmas privadas. Las multinacionales se convertirían en actores dominantes del derechos y los mercados internacionales serían espacios que escaparían, por su parte, a la jurisdicción de los Estados (101).

Todo lo cual ha llevado al MEDEL, Confederación Sindical Europea de la Magistratura, a denuncias «las tentativas en curso de colocar a las empresas multinacionales al mismo nivel que los Estados soberanos, instaurando tribunales especiales de arbitraje para resolver los conflictos entre empresas y Estados, autorizado así a las primeras a enfrentarse a leyes democráticamente votadas que defienden los derechos de los ciudadanos» (277). Por su parte, ciento veinte universitarios de derecho han declarado que «incluso con el código de conducta más robusto, la ausencia de garantías institucionales de independencia judicial perjudica en sus fundamentos al argumento de neutralidad e imparcialidad del arbitraje entre inversores y Estados» (78).

He aquí un ejemplo muy concreto de lo que existiría a partir de ahora, de lo que no sería posible en adelante si cualquiera de los tratados de libertad de los negocios es concluido (238). Principios de 2013, un abogado francés ha presentado, en nombre de la pequeña firma petrolera estadounidense Schuepbach, lo que se denomina en nuestro derecho una cuestión prioritaria de constitucionalidad ante el tribunal administrativo de Cergy-Pontoise (Vald'Oise). Éste lo ha reenviado en marzo de 2013 al Consejo de Estado, que lo ha reenviado finalmente al Tribunal Constitucional. La cuestión era: ¿la ley que prohíbe la prospección de gas esquisto es conforme a la Constitución?, el Consejo Constitutinal respondió en octubre de 2013 que la ley era conforme (115). Si el tratado euro-estadounidense hubiera estado en vigor en los términos del mandato dado por nuestros gobiernos o si el tratado euro-canadiense fuese adoptado en el Estado, el Consejo Constitucional no sería la instancia consultada, pues la multinacional se dirigiría a un mecanismo de arbitraje privado que decidiría. Dicho de otro modo, se superpone a nuestras instituciones y a nuestras jurisdicciones un poder que se ejerce hoy desde que una firma privada esté en causa.

Entonces, ¿de qué sirve el Parlamento si está sometido a un «tribunal» exterior que los ciudadanos no pueden elegir? ¿Para qué votar a los diputados?

5.5.6. ¿Las multinacionales no están ya protegidas?

Nos podemos preguntar sobre la legitimidad y la necesidad de proteger de forma específica y desigual los derechos de las multinacionales.

En origen, un mecanismo de solución de diferencias estaba integrado en los acuerdos comerciales para paliar las carencias de los sistemas judiciales de los países en desarrollo desprovistos de un sistema jurídico fiable y tranquilizar a las

multinacionales occidentales: garantías contra el riesgo de expropiación arbitrario, se suponía que con eso iban a invertir más (392), lo que se discute ahora (cf. § 0).

Incluso si se acepta que en algunos países el sistema judicial no está suficientemente desarrollado para ofrecer garantías suficientes de procedimiento equitativo y eficaz, se puede cuestionar en todo caso que la introducción de un sistema arbitral extraterritorial es la fórmula adecuada para contribuir a una mejora del funcionamiento de ese Estado –y sobre todo si responde a las necesidades de las poblaciones locales (83). Esta fórmula contribuye de hecho a la abdicación del Estado de derecho en los países signatarios de un tratado de libre comercio.

Teniendo eso en cuenta, ¿por qué integrar un tal mecanismo en un tratado entre Estados de derecho como la UE y Canadá o la UE y los Estados- Unidos? La Unión Europea, Canadá y los Estados- Unidos no pasan precisamente por zonas de no- derecho; al contrario, disponen de sistemas jurisdiccionales independientes y eficaces, que se apoyan sobre un derecho positivo que ofrece todas las garantías necesarias a la protección de la propiedad privada, recursos más allá de las fronteras nacionales existentes en Europa para los litigios que afecten a la propiedad privada, a saber el TJUE y El Tribunal Europeo de Derechos Humanos que tienen competencia respecto de los países miembros de la UE.

El portavoz de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea, John Clancy, defiende la necesidad de un tal mecanismo en el tratado euro-estadounidense: «el sistema americano no permite a las empresas invocar los acuerdos internacionales como el TTIP/ATACI como fundamento jurídico ante los tribunales nacionales. Las empresas Europeas –y particularmente los PME, pequeñas y medianas– no podrán pues aplicar los términos del acuerdo más que a través de un sistema de arbitraje internacional como el mecanismo de solución de diferencias inversores-Estado» (90). Además de reconocer a los tribunales legítimos y públicos de Europa como las instancias pertinentes para los procesos que quieran presentar las empresas multinacionales estadounidenses (en cuyo caso los Estados- Unidos estarían entonces obligados a permitir a las empresas de la UE⁸² a demandar a los Estados- Unidos ante los tribunales públicos estadounidenses), es que los Estados- Unidos lo que exigen es un sistema de « justicia » privado para todos, que reconocería a las empresas derechos injustificables (199).

⁸² que se refieren a la Unión Europea.



Los defensores de este mecanismo en el seno de los tratados arguyen también que «las multinacionales no tienen confianza en la justicia de los países del Este, como Rumanía o Bulgaria», como se explaya un viejo mochilero del arbitraje internacional. Deslocalizar la solución de los conflictos hacia un tribunal de arbitraje privado permitiría igualmente, según las empresas, una mayor neutralidad en las decisiones, las jurisdicciones nacionales serían susceptibles de ser influenciadas por los Estados demandados (392). Si la justicia pública no es nunca del todo independiente del gobierno y de la sociedad en la que opera, ¿qué decir de una «justicia» privada extraordinariamente ligada a los intereses privados? En nombre de imperfecciones menores de la justicia pública, se procedería a aceptar una «justicia» al servicio de los más ricos, que no tendría de justicia más que el nombre...

5.5.7. Un mecanismo sin justificación creíble

Como remarcan multitud de organizaciones –entre otras ATTAC (26), la CGT (83), AFL-CIO de EEUU y la Confederación Europea de Sindicatos, que han publicado una declaración conjunta (152), hay nula necesidad y ninguna justificación creíble para la instauración de un mecanismo de resolución de diferencias en los tratados de libre comercio en negociación. Los sistemas jurídicos públicos nacionales e internacionales existentes son ampliamente suficientes para proteger a las multinacionales, mientras que los mecanismos de arbitraje privado no ofrecen garantías de un derecho justo y equitativo ni respetan los derechos humanos fundamentales. Aceptarlos sería una vuelta atrás, hundiendo aspectos esenciales de la progresiva construcción de un sistema jurídico democrático. El sindicato alemán del metal *IG Metall* y la Federación de sindicatos británicos, *Trades Union Congress*, se han pronunciado también contra el mecanismo de arbitraje (78). En su informe sobre el tratado euroestadounidense, el Comité Europeo de las Regiones lo juzga también superfluo y

demanda que los conflictos en materia de inversiones sean resueltos ante las jurisdicciones nacionales (81).

Estos argumentos han conducido a diversos países a excluir los capítulos sobre inversiones de sus acuerdos de comercio, o retirarlos progresivamente de los acuerdos existentes. Bolivia, Ecuador, después Venezuela, se han retirado del CIADI, el organismo dependiente del Banco Mundial que gestiona la mayor parte de los litigios, y poniendo fin a sus tratados de inversiones. África del Sur, India, Indonesia deciden ahora poner fin a los acuerdos que prevén tales derechos para las empresas extranjeras. Australia, después de haber sido favorable a la instauración de mecanismos de resolución de diferencias en los tratados de comercio con los países en desarrollo, se ha opuesto para todo tratado de libre comercio, antes de que el nuevo gobierno vuelva sobre esta decisión. Finalmente Brasil no ha firmado ningún tratado de libre comercio y no está pues comprometido por ningún mecanismo de arbitraje privado. Sudáfrica ha rescindido, en 2010, todos sus tratados de inversión con el fin de reemplazarlos por acuerdos más ventajosos y más modernos. Indonesia cuenta con no renovar sus 67 tratados de inversión unavez vencidos. India ha tomado la misma decisión (39, 63, 83, 315).

Australia, después de haber sido favorable a la instauración de mecanismos de solución de diferencias en los tratados de comercio con los países en desarrollo, se ha opuesto para todo tratado de libre comercio, antes de que nuevo gobierno se vuelva atrás (3, 358). En fin Brasil no ha firmado ningún tratado de libre comercio y no está pues ligado por ningún mecanismo de arbitraje privado (fuera de la OMC).

Por su parte, los ciudadanos de la Unión no aceptan el principio de un mecanismo de arbitraje privado para resolver las diferencias de las multinacionales contra los Estados si se creen los resultados de la consulta organizada por la Comisión Europea (164). A pesar de que a la Comisión no le gustan las cifras cuando le son desfavorables y no publica nada, se puede estimar que, según el informe, cerca del 99% de las 149.400 respuestas son desfavorables a tal mecanismo. Este es masivamente rechazado por los ciudadanos de la UE y rechazado por la mayor parte de las empresas y especialmente por las PyMES, como subraya el BVMW, la Asociación alemana de las PyMES, no tienen ni los recursos ni el tiempo de lanzarse a un largo arbitraje (66).

120 universitarios de diferentes ramas del derecho y de eminentes universidades europeas y del mundo se han manifestado ontra el mecanismo de arbitraje privado previsto en el tratado euro-estadounidense. Argumentan que « el arbitraje inversor-Estado da ventajas estructurales injustificables a los inversores extranjeros y puede falsear el mercado en perjuicio de las empresas nacionales » (78). En EEUU, 135 profesores de derecho han escrito al Congreso y a la administración Obama para oponerse a la inserción de un mecanismo de resolución de diferencias en el tratado euro-estadounidense y en el acuerdo de asociación transpacífica en negociación (15).

Escriben: «Es fundamental para nuestra democracia que nuestro sistema judicial trate a todos por igual cualquiera que sean sus medios y su poder ... el mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado amenaza la soberanía nacional dando a las empresas extranjeras el poder de cortocircuitar el sistema judicial nacional y de proteger con un sistema privado las modalidades de un acuerdo comercial. Eso debilita al Estado de derecho eliminando las garantías procesales del sistema judicial e instaurando un sistema de arbitraje irresponsable y no revisable.»

Federaciones europeas de asociaciones de interés general como la Oficina Europea del Medioambiente, La Oficina Europea de las Uniones de Consumidores o la Red Europea de Derechos Digitales (European Digital Rights initiative o EDRI) han explicado su rechazo más vigoroso de ese mecanismo en el tratado euroestadounidense (78).

Únicamente las multinacionales y los sindicatos patronales son favorables a ese mecanismo, lo que no es sorprendente, pues son ellos, junto con la Comisión y los gobiernos de EEUU y Canadá, los que han preparado los proyectos de tratado euroestadounidense y euro-canadiense y sus mecanismos de arbitraje privado.

Para el Ponente especial de las Naciones Unidas para la promoción de un orden internacional democrático y equitativo, el jurista estadounidense Alfred de Zayas, « lo más inquietante es el arbitraje privado, que es una tentativa de escapar a las jurisdicciones nacionales y de cortocircuitar la obligación que tienen todos los Estados de asegurar que todos los asuntos judiciales sean juzgados por tribunales independientes que son públicos, transparentes, responsables y susceptibles de apelación»⁸³. Demanda por consiguiente que los tratados que se están negociando sean modificados o anulados (231).

5.6. Existen soluciones alternativas a la «justicia» privada

El tratado euro-canadiense⁸⁴ en su artículo 10.21.1.f y g precisa que una multinacional no puede dirigirse a un tribunal arbitral privado, tal como lo define el tratado, y paralelamente iniciar un procedimiento ante « un tribunal relevante en derecho nacional o internacional »... ¡lo que demuestra que existen alternativas! Otras soluciones alternativas para una protección del inversor son posibles y otros sistemas de recursos más allá de las fronteras nacionales existen, con respeto efectivo de los derechos sociales, medioambientales o de protección del consumidor, y sin socializar el riesgo del empresario. Y no han sido exploradas en los tratados en negociación como recuerda la CGT (83) :

⁸³ « *Most worrisome are the ISDS arbitrations, which constitute an attempt to escape the jurisdiction of national courts and bypass the obligation of all states to ensure that all legal cases are tried before independent tribunals that are public, transparent, accountable and appealable.* »

⁸⁴ Article 10.21.1.f y g

- La solución de un seguro, suscrito por el inversor: a una demanda nacida de una economía de mercado, le convendría una solución de mercado. La protección de un riesgo, como el relevante en una inversión extranjera, es una de las más clásicas para las pólizas de seguros comerciales.
- La solución del TJUE que tiene competencia en los países miembros de la UE.
- La solución según el modelo de la Convención Europea de los derechos del Hombre, que garantizan derechos fundamentales para todos los actores sin discriminación, ofreciendo un recurso, tras agotar las instancias nacionales, ante una jurisdicción internacional, cuyas decisiones se imponen a todos, sin distinción de nacionalidad o consideración administrativa como «extranjera» o nacional, persona física o moral.
- La solución de los recursos entre Estados, ante los tribunales internacionales.

El marco de la ONU nos parece especialmente apropiado, a imagen del Tribunal Penal Internacional de La Haya.

Colocando, a pesar de todo, a los Estados bajo la tutela de los sistemas de arbitraje privado, los tratados euro-canadiense y euro-estadounidense, demuestran que su objetivo no es el de proteger a los inversores –ya muy bien protegidos– sino más bien aumentar el poder de las multinacionales.

Frente a esta avalancha de críticas, los políticos comienzan a plantearse algunas cuestiones y a hacer algunas propuestas.

El Senado finalmente ha adoptado por unanimidad el 3 de febrero de 2015 una resolución Europea presentada por el senador Michel Billout. Esta resolución apela a una revisión del proyecto de acuerdo negociado con Canadá para mejorar el procedimiento arbitral (transparencia, apelación,...), se pronuncia por un mecanismo inter-estatal como el de la OMC, o en su defecto por «retirar de este proyecto de acuerdo todo mecanismo de arbitraje privado para solucionar las diferencias entre inversores y Estados». Muchas otras instituciones públicas se han pronunciado contra el mecanismo de arbitraje privado, como la Comisión de Asuntos Europeos de la Asamblea Nacional francesa, el gobierno y el parlamento de Baviera, en manos conservadoras, (*Bayerische Staatsregierung & Bayerischer Landtag*) y la Asociación Austríaca de Municipalidades (*Österreichischer Städtebund*) que representa los intereses de 252 colectividades locales en Austria (78).

El secretario de Estado de comercio exterior, Matthias Fekl, ha afirmado que « un tal mecanismo no es ni útil ni necesario » y que « el mecanismo existente no es aceptable en el Estado » (212), y ha pedido en marzo de 2015 « alguna cosa nueva [...] que integre las jurisdicciones públicas en el procedimiento », por ejemplo « una corte de

justicia permanente... (es también) determinante clarificar nociones jurídicas demasiado vagas (como la ‘expropiación indirecta’, el ‘trato justo y equitativo’ o las ‘expectativas legítimas’ de los inversores) que permiten interpretaciones demasiado amplias y derivas ». La posición de Francia no es sin embargo muy clara, su embajador en Canadá declaró en el mismo momento que no era cuestión de reabrir las negociaciones (58). Algunos días más tarde, Cecilia Malmström, la Comisaria Europea de Comercio, ha declarado que ella mantenía la idea de un tribunal de inversión permanente para reemplazar al mecanismo de resolución de diferencias entre inversores y Estados, pero que eso no puede ser más que un objetivo a medio plazo a integrar en las negociaciones del tratado euro-estadounidense (394, 399).

El conjunto de las propuestas de la Comisión han sido retomadas en un documento de reflexión publicado el 6 de mayo de 2015 (167). Según este documento, los tratados con Canadá y Singapur habrían integrado las mejoras siguientes:

- Se afirma en sus preámbulos el derecho de los Estados « de regular para su territorio y de conservar la competencia necesaria para realizar los objetivos legítimos de su político, como la protección de la salud pública, la seguridad, el medioambiente y las buenas costumbres así como la promoción y protección de la diversidad cultural ». Desafortunadamente, los preámbulos de los tratados no son obligatorios... ¿Por qué no hacer la misma afirmación en un artículo del capítulo de inversiones que, éste sí, es obligatorio ?
- Las nociones de « trato justo y equitativo » y de « expropiación indirecta » estarían precisadas en anexo de los tratados. Esas precisiones no obstante han sido juzgadas insuficiente por el secretario de Estado de comercio exterior como acabamos de ver.
- La inclusión de interpretaciones obligatorias. No obstante ¿ese mecanismo obligaría a los árbitros privados a a seguirlas ? El TLCAN incluía ya esas interpretaciones constrictivas, lo que no ha impedido que los árbitros privados interpreten a su manera numerosos conceptos (351).
- Un código de conducta para los árbitros privados. Para el jurista Gus Van Harten ésta es una respuesta extraordinariamente débil a los problemas fundamentales de independencia e imparcialidad del mecanismo, que no reemplaza los dispositivos institucionales que son la seguridad en el empleo y en el puesto, un salario fijo, un método objetivo de reparto de casos, o la prohibición de ser árbitro y abogado (351).

El documento hace además algunas propuestas susceptibles de mejorar los tratados :

- Añadir un artículo afirmando el derecho de los gobiernos a tomar medidas encaminadas a objetivos de política pública legítima. Pero, por definición, las

medidas tomadas por las autoridades públicas son legítimas pues proceden de un proceso democrático. Y, pues, los tribunales arbitrales privados no pueden oponerse a ninguna decisión pública –y no tendrían objeto, salvo que la legitimidad de las medidas gubernamentales sea sometida a interpretación por parte de los árbitros privados como es el caso actualmente- y serán los árbitros privados los que decidan qué medidas son legítimas y cuáles ilegítimas y condenables.

- Escoger a los árbitros de una lista predefinida.
- Exigir de los árbitros ciertas cualificaciones. Prohibir los conflictos de intereses de árbitros, pero esos conflictos serán juzgadas por los ejecutivos de los Estados y no por la justicia (391).
- Prever la posibilidad de apelación.
- Excluir la posibilidad para un mismo asunto de recurrir a la justicia pública y al arbitraje privado. Eso sigue confiriendo a las multinacionales un privilegio sin parangón en el derecho internacional. Ningún justiciable tiene el derecho de elegir la jurisdicción que le sea más favorable. Los recursos domésticos deben ser agotados para que pueda ser invocada una instancia jurídica internacional.
- Precisar que la aplicación del derecho nacional no es competencia de un grupo arbitral.
- Precisar que la interpretación del derecho nacional por un tribunal arbitral no obliga a los tribunales de justicia (públicos).
- A su tiempo instaurar un tribunal permanente como instancia internacional autónoma o integrada en una organización multilateral.

Estas propuestas de la Comisión Europea son juzgadas insuficientes para la satisfacer los criterios mínimos de independencia, equidad, apertura, subsidiariedad y equilibrio para Gus Van Harten, jurista en la Universidad de York en Canadá, especialista en arbitraje internacional, en un análisis muy argumentado (391). Varias organizaciones ciudadanas hacen el mismo análisis, como la Oficina Europea de Uniones de Consumidores (57).

6. Garantías y beneficios socioeconómicos ilusorios

Los promotores de los tratados de libre comercio insisten en las sólidas garantías que estos tratados representarían y en sus importantes beneficios. ¿Qué hay de cierto en ello?

6.1. Garantías ilusorias

Los proyectos de tratados o por lo menos, lo que conocemos sobre ellos, resaltan los valores comunes y varias salvaguardias razonables para protegernos de sus aspectos más perjudiciales, pero con diferentes niveles de lenguaje según las preocupaciones reales de los autores del tratado

6.1.1. ¿Qué valores comunes?

En el primer artículo del mandato otorgado a la Comisión Europea para negociar el Tratado euro-estadounidense y en el artículo 6, que define el preámbulo (117), se dice que el acuerdo se hará en nombre de los valores comunes de los Estados Unidos y la Unión Europea. No se puede negar que Estados Unidos y los pueblos de Europa comparten algunas ideas generales que son comunes, sobre las libertades fundamentales.

Pero no compartimos los mismos valores sobre el concepto de Estado (238). En los EE.UU., el Estado no es el guardián del bien común, ni del interés público. La protección del interés general se deja a los ciudadanos cuando deciden unirse para hacer frente a un problema. En ese caso, se organizan y esa es la razón por la que las asociaciones y los grupos de presión han tenido y tienen, una vida mucho más rica en los Estados Unidos: tan pronto como el interés público está en peligro por actividades tales como una empresa privada que contamina el medio ambiente, no es el Estado como actor, si no los ciudadanos los que son llamados a movilizarse y recaudar fondos para acceder a los bufetes de abogados para recurrir a la justicia. En Europa, creemos, y esta es una concepción del Estado nacida del Siglo de las Luces y sus filósofos ilustrados y, en particular de la Revolución Francesa, que el Estado es el guardián del interés público. En consecuencia, hemos puesto en marcha los servicios públicos, que no son una excepción francesa, contrariamente a lo que algunos puedan pensar. Porque, si se considera que el derecho a la salud o el acceso a la educación son derechos fundamentales, las herramientas para aplicarlos, son los servicios públicos, como la Seguridad Social. Observemos, por ejemplo, las dificultades que encuentra el presidente Barack Obama para implementar un sistema de seguridad social que ni siquiera respeta a todos aquellos que no pueden pagar por sí mismos una atención sanitaria de calidad. Esta es una diferencia en lo concreto, una diferencia de valor. Para no hablar de la relación con la religión, que en los Estados Unidos es

omnipresente. En los billetes de banco, o en los tribunales, donde está escrito: *"In God we trust"* (*"En Dios confiamos"*) ...

Sobre las relaciones entre las empresas privadas y partidos políticos (62), la Corte Suprema de los Estados Unidos en 2010 anuló una ley que limita el poder de las empresas privadas para financiar a partidos políticos y a los candidatos a las elecciones. Así que, en los Estados Unidos, ya no hay límite de financiación de las empresas privadas a los partidos y candidatos. En Europa, la financiación suele estar limitada y controlada... Y por no hablar sobre la pena de muerte o la venta de armas...

Vimos en el capítulo § 0 que en términos de normas de trabajo, a diferencia de los países europeos, Estados Unidos ha ratificado muy pocos convenios de la Organización Internacional del Trabajo. Esto es una diferencia importante.

En materia de medio ambiente, sabemos que el Protocolo de Kyoto sobre gases de efecto invernadero, la Convención de Río sobre Biodiversidad, o el Convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes no fueron ratificados por los Estados Unidos, como lo fueron por los países europeos.

En los EE.UU., se considera que un ciudadano de los EE.UU., cualquiera que sea el crimen que hubiese cometido, sólo puede ser juzgado por un tribunal estadounidense. Los Estados Unidos no han ratificado la Convención de la ONU sobre los Derechos del Niño (el otro Estado no signatario es Somalia), debido a que un ciudadano estadounidense acusado de pedofilia solo puede ser juzgado en Estados Unidos. Tampoco han ratificado el Tratado de Roma que establece la Corte Penal Internacional, debido a que cualquier ciudadano estadounidense asesino o genocida, que haga estragos en África, Asia o América Latina, solo puede ser juzgado en los Estados Unidos.

En Europa, todos los países han ratificado la Convención DE LA UNESCO sobre la protección y el respeto a la diversidad cultural, los Estados Unidos no lo han hecho...

Las reglamentaciones europeas se refieren a normas internacionales de los dos organismos de normalización internacionales, como la Organización Internacional de Normalización (ISO) y la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC, IEC en Inglés), mientras que la legislación de Estados Unidos se refiere más bien a sus normativas locales, desarrolladas en este país por organismos de normalización que afirman atenerse a estándares pretendidamente internacionales, como se muestra en un informe para el Parlamento Europeo (12).

Y podríamos continuar la lista en una serie de áreas que ya están contempladas en el proyecto de tratado euro-estadounidense.

Los Estados Unidos y los países de la Unión Europea no comparten de hecho demasiados valores comunes. Hacernos creer esto, es sugerir que la armonización de las normas es un problema técnico, porque se basarían en los mismos valores, mientras que, en realidad, toda armonización de reglas, basada en concreto en diferentes valores, traduce una reglamentación de fondo político

6.1.2. El lenguaje claro y la jerga legal (en francés “lengua de madera”)

El mandato de la Comisión para negociar un Tratado entre Europa y Estados Unidos (117) proporciona excelentes ejemplos del uso de la jerga legal cuando se trata de cuestiones ambientales o sociales, con lo que no se compromete sobre estos temas (235).

En primer lugar, en la mayoría de las secciones del mandato que apuntan a reforzar el poder de las empresas privadas, los verbos están en indicativo o en imperativo, como en el artículo 30, que consiste en la forma de eludir las jurisdicciones nacionales en los litigios de las empresas privadas con los gobiernos, y los someten al famoso procedimiento de arbitraje privado: “...El acuerdo *no incluirá* disposiciones sobre sanciones penales... “. Claro, limpio y preciso.

Otro ejemplo es el artículo 4, que explica claramente que nadie va a escapar a los dictados del futuro acuerdo: “Las obligaciones del acuerdo *serán vinculantes para todos los niveles* de gobierno. “No se puede decir con más contundencia. Es así y no hay discusión

Sin embargo, cuando se trata de cuestiones ambientales o sociales, el mandato de la Comisión utiliza los resortes habituales de la jerga legal y administrativa para no adquirir ningún compromiso concreto. El mandato ofrece una antología de florilegios muy variados y divertidos. ¡Un verdadero manual para expertos!

La jerga jurídica consiste, en primer lugar, para los temas sobre los que no se quiere adquirir ningún compromiso en firme, en utilizar la forma condicional del verbo deber: “debería” y no “deberá”.

En segundo lugar, implica el uso, no de verbos específicos en presente o futuro, sino de un lenguaje vago como: “medidas serán consideradas”, “facilitar”, “animar”, “promover”, “sostener”, “apoyar”, “ activar “,” reconocer “,” construir “,” tener objetivos “,” tener por objeto “,” apuntar a “,” esforzarse en “, etc. Todo un muestrario de vaguedades, que delata de inmediato a unos Grandes Maestros de la jerga jurídica, es la combinación de las formulas empleadas: Se toman tres términos como “promover”, “reconocer” y “examinar las medidas” y se combinan de dos en dos, y esto nos da la pauta del lenguaje utilizado: “promover el reconocimiento” o “examinar medidas para promover” o incluso “reconocer la necesidad de considerar medidas...” . Y si añadimos el condicional, se obtiene una fórmula con aspecto serio,

legible, que puede expresar de manera elegante y sutil que la materia abordada no es importante, pero que hay que mencionarla.



Recorte y montaje de “lenguas de madera” antes de las próximas elecciones
Dibujo de Plonk & Replonk, www.plonkreplonk.ch/boutique/uploads/414.jpg

Ejemplos prácticos en el mandato de la Comisión:

Después de algunos artículos muy afinados para hablar de las las prerrogativas de las empresas privadas, como el artículo 4º antes citado, el mandato en el artículo 8 se refiere a las cuestiones ambientales y sociales ... Apreciemos el cambio de tono:

“El acuerdo debería reconocer que el desarrollo sostenible es uno de los principales objetivos de las partes y que estas se esforzarán por garantizar y facilitar el cumplimiento de las normas y acuerdos internacionales sobre medio ambiente y sobre el trabajo, favoreciendo altos niveles de protección del medio ambiente, de los trabajadores y los consumidores, de conformidad con el acervo y la legislación de la UE y de los Estados miembros. “

El mandato incluye, en el artículo 31, un capítulo entero dedicado a los vínculos entre el comercio y el desarrollo sostenible. Atención, sigamos el argumento con cuidado....

“[...] Serán examinadas medidas para facilitar y promover el comercio de bienes respetuosos con el medio ambiente”

No se trata de facilitar o de fomentar medidas, lo que no sería gran cosa, ni siquiera de “tomar”, sino solo de “examinar las medidas destinadas a facilitar y fomentar...” Estamos tratando con profesionales de la jerga jurídica. El mismo tono, más adelante en este mismo artículo 31:

“El acuerdo *también contiene disposiciones que alientan la adhesión* a las normas y acuerdos en las áreas, reconocidas internacionalmente, sobre trabajo y medio ambiente, y su aplicación efectiva como requisito indispensable para el desarrollo sostenible. “

El acuerdo podría “promover” o incluso “respetar” las normas y acuerdos. pero no, solo *“alienta la adhesión»*.

En cuanto a la *“aplicación efectiva”*, plantea una pregunta: ¿por qué no “aplicación”, sin más? Cuando se siente la necesidad de añadir ese tipo de precisión es que hay un sentimiento de incomodidad con el tema, o plantea un problema.

Continuando nuestra exploración de los hallazgos de la jerga legal de los redactores de este mandato, cuando se trata de estos temas (ambientales, laborales) sentimos que en realidad estos actores se mofan de estos asuntos... Encontramos notables ejemplos en el artículo 32:

“El acuerdo preveerá “mecanismos de apoyo apuntando a sostener acciones para favorecer el trabajo decente...”

Una vez más, no es *apoyar* o *promover*, que ya no es muy proactivo, si no “apuntando a a favorecer o sostener.... “

Por lo tanto, en un aspecto tan importante como el desarrollo sostenible ligado al comercio, se pondrán en marcha mecanismos para cooperar, o eso se entiende. A continuación se examinarán los incentivos y mecanismos para promover la adhesión, y las acciones en favor de medidas para promover la cooperación... El resultado que se puede esperar es: ninguno.

Como podemos comprender todo esto no es neutro. No era difícil hablar en términos claros y proactivos de las cuestiones ambientales y sociales en este mandato, Se podría decir, por ejemplo:

“El acuerdo *deberá cumplir con* las normas y acuerdos internacionales en materia de trabajo y medio ambiente”

En lugar de:

“El acuerdo *también contiene disposiciones alentando la adhesión* a las normas y acuerdos en las áreas de trabajo y medio ambiente internacionalmente reconocidas, y su aplicación efectiva, como condición indispensable para el desarrollo sostenible. “

Utilizando con gran maestría los resortes de la jerga legal y administrativa cuando se trata de garantías en los temas de salud, medio ambiente y asuntos sociales, los promotores de este tratado ¿Están intentando hipnotizar a los ciudadanos con hermosas palabras que no son vinculantes?

Se encuentran las mismas expresiones en el documento de posición de la UE sobre desarrollo duradero, el trabajo y el medio ambiente publicado por la Comisión (169), presentado como la posición defendida por la Unión durante el ciclo de negociación de mayo de 2014 (parece no obstante que los documentos publicados sean diferentes de los documentos originales como se verá. En el sector del derecho del trabajo o del medio ambiente, no se trata más que de «promover la aplicación de estos principios», de «promover la adhesión», de «intercambiar informaciones», «de cooperar», de «adoptar las medidas de promoción», incluso de «poner en práctica medidas eficaces» : nada concreto ni obligatorio.



*Roble auténtico proveniente de los bosques regulatorios europeos (CE)
Dibujo de Jannin*

6.1.3. Las “garantías”

Como es bastante habitual en este tipo de texto, el preámbulo del Tratado de la UE-Canadá recuerda los principios que han llevado formalmente a su redacción, es decir, la búsqueda del crecimiento y del desarrollo de acuerdo con los “Derechos Humanos”. Se hace referencia a la Convención DE LA UNESCO sobre la diversidad cultural y el derecho de los Estados a regular en este ámbito y se reafirma, entre otras cosas, mediante el apoyo financiero a las actividades relacionadas con los mismos. El preámbulo también establece que el acuerdo “se reserva el derecho [de las Partes] para regular en su territorio [y] preservar la flexibilidad necesaria para implementar los objetivos legítimos de política pública, como la salud pública, la seguridad, el medio ambiente, la moral pública y la promoción y protección de la diversidad cultural “ (7).

Los preámbulos de los tratados, sin embargo, no tienen fuerza vinculante en el derecho internacional: son sobre todo vanos deseos, o más bien promesas no

vinculantes, pero dan un barniz agradable al texto, vendrían a ser una suerte de espejismo.⁸⁵

En cuanto al tratado euro-estadounidense, al menos seis artículos del mandato de la Comisión Europea expresan el deseo de que las normas sociales, sobre salud y medio ambiente en Europa, estén protegidas. Otros deseos se refieren al cumplimiento de los convenios internacionales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los convenios ambientales internacionales y la Convención DE LA UNESCO sobre la diversidad cultural. Teniendo en cuenta la jerga utilizada que acabamos de estudiar, es evidente que estas disposiciones presentadas por la Comisión y los gobiernos como “garantías” sólo sirven para disipar los temores de la ciudadanía y no son vinculantes.

Por otra parte, a diferencia de los otros, los capítulos sobre la legislación social y laboral o la ecología, no proporcionan ningún mecanismo de solución de controversias ni ninguna posibilidad de sanción en caso de incumplimiento o violación. Mientras los artículos sobre economía se caracterizan por tener jurisdicciones muy específicas y la posibilidad de sanciones, las relativas a la legislación social o medioambiental siguen sin estar claras, y las sanciones ofrecen poco margen para su presentación ante los tribunales (234).

Además, ¿cómo creer en estas buenas intenciones si están en contradicción con las decisiones y las prácticas en la Unión Europea? (238) En cuatro sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, cuyo cumplimiento es obligatorio (Viking, Laval, Rüffert, Comisión contra Luxemburgo), este tribunal dijo que la ley de la competencia estaba por encima del derecho social⁸⁶.

⁸⁵ Por el contrario, en derecho francés, los preámbulos de las constituciones forman parte integrante y tienen el mismo valor que el texto articulado.

⁸⁶ En el caso de Viking, un armador finlandés quería transferir bajo la bandera de Estonia un ferry con el fin de escapar a un convenio colectivo. En el caso Laval, un sindicato sueco intentó bloquear el trabajo de una empresa de construcción, para obligar a un proveedor de servicios de Letonia a firmar un convenio colectivo. En el caso Rüffert, una empresa polaca, situada en el Estado federado de Baja Sajonia, intentaba pagar salarios por debajo del salario mínimo local. Por último, el 18 de junio de 2008, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas fue capturado por la Comisión Europea, que considera excesivas las obligaciones impuestas por Luxemburgo a un proveedor de servicios externo.

En todos los casos, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea condenó la acción industrial y pidió a las autoridades públicas limitar las normas sociales impuestas a las empresas reubicadas. El TJUE dijo que el derecho del trabajo y de los trabajadores no debe obstaculizar los movimientos ni la libertad de establecimiento de empresas “de forma desproporcionada” (artículo 43 del Tratado de Roma) y la libre prestación de servicios (artículo 49) en el Mercado Común.

¿Cómo podemos pensar por un momento que vamos a defender frente a los EE.UU. o Canadá lo que no defendemos nosotros internamente? ¿Cómo podemos tomarnos en serio estas garantías?

6.1.4. Las ilusiones (mentiras piadosas)

El gobierno francés afirma que existen “líneas rojas que no pueden ser sobrepasadas. Como escribió el ministro de Relaciones Exteriores, Laurent Fabius escribe (176): “La convergencia de las normas no debe ser sinónimo de convergencia hacia abajo. Las “preferencias colectivas” (normas sanitarias y fitosanitarias, la protección del consumidor) europeas deben conservarse, así como el modelo social europeo. [...] Nuestras indicaciones geográficas deben también ser protegidas.” El secretario de Estado de comercio exterior Matthias Fekl dijo ante el Grupo Socialista de la Asamblea Nacional (212) que los pollos con cloro, el cerdo con ractopamina o los OGM nunca serán permitidos bajo estos Tratados (cf. § 0); también afirmaba que Francia se opone al mecanismo de reglamentación de las diferencias entre inversores y Estado, pero mientras tanto, votaba mandatos de negociación de diversos tratados que requieren expresamente el establecimiento de un mecanismo inspirado en el de Organización Mundial de Comercio ⁸⁷.

Aquí tenemos hermosas posiciones de principio. Pero no hay nada como el análisis preciso de los textos, como hemos tratado de hacer en este libro, de los pocos textos de negociación disponibles, y de numerosos análisis parciales de los tratados. Estos análisis muestran claramente que estos buenos principios son en realidad argumentos de marketing, promesas gratuitas que comprometen y unen a los que dicen creer en mentiras piadosas.

6.2 Los Beneficios socioeconómicos que se esperan son irrisorios

El crecimiento, la creación de empleo y el aumento de los ingresos son los argumentos eternos de las políticas neoliberales. Lo mismo pasa con los tratados de libre comercio cuyo círculo virtuoso proclamado es simple. La bajada de los derechos de aduana y el coste de las regulaciones repercutiría sobre los precios, y la bajada de estos últimos estimularía las exportaciones. A su vez, el aumento de los flujos de exportación induciría crecimiento económico y creación de empleo en los países afectados, pero igualmente en los países importadores gracias a la caída del precio de los bienes y servicios adquiridos por los consumidores. La amplitud de esos efectos positivos depende de un cierto número de hipótesis, por ejemplo de la elasticidad de los precios de las importaciones (¿cuánto aumentan las importaciones de un país a causa de la

⁸⁷ Por ejemplo según el artículo 8 del mandato de negociación del Acuerdo sobre el comercio de servicios ¹²³: « *The agreement shall include an effective dispute settlement mechanism to ensure that the parties observe mutually agreed rules. Due regard shall be given to the dispute settlement mechanism provided for in the WTO Agreement.* »

bajada de precios que se produce ?), sobre las ganancias y las pérdidas producidos por una reducción de los « obstáculos » regulatorios (354).

Examinamos a continuación las ventajas socio-económicas esperadas sucesivamente para el proyecto de tratado Euro- estadounidense, el tratado euro-canadiense y el proyecto de Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, antes de fijarnos en la realidad a través del Acuerdo de América del Norte en vigor durante veintiún años y en el reciente tratado entre Estados Unidos y Corea del Sur.

6.2.1. Impacto del tratado euro-estadounidense

Si los ciudadanos son mantenidos lejos de los debates sobre el tratado euro-estadounidense, es tal vez porque, como ha señalado el premio Nobel Joseph Stiglitz (363), “es baja la probabilidad de que lo que surja de los próximos debates pueda servir a los intereses de los estadounidenses comunes; las perspectivas para los ciudadanos comunes de otros países son aún más sombrías. “ ¿Es esto cierto ?

Evaluaciones económicas neoclásicas

La Comisión Europea y después, todos los defensores del proyecto destacan los resultados de un estudio de 2013 (192) que la Comisión encomendó al “Center for Economic Policy research” (*Centro de Investigación de Políticas Económicas (CEPR)*), un *think tank* de Londres financiado por el Deutsche Bank BNP Paribas, Citigroup, Barclays, JP Morgan, etc. (257) que la Comisión Europea presenta , sin embargo, como “independiente”. De acuerdo con la Comisión (105), este estudio prevé 120.000 millones de euros en 2027 de aumento del PIB de la UE, un aumento del 0,5%. En otro documento (103), la Comisión habla de una “progresión de 0,5 a 1% del PIB, o 119 millones de euros al año.”

Cuando uno lee el propio estudio, vemos, por un lado, que la ganancia del PIB esperado es 68 a € 119 mil millones dependiendo del escenario y no € 120 mil millones, entonces, en ningún sitio se menciona el crecimiento del 1%, y finalmente el estudio mismo llama a manejar con precaución esos resultados que anuncia, ya que las proyecciones sobre la reducción de las barreras no arancelarias es más difícil de hacer que sobre la reducción de los derechos de aduana incluso demasiado difícil según un informe para el Parlamento Europeo (³¹⁹): ¿cuál sería por ejemplo, el impacto de la eliminación de una norma sobre el uso de elementos tóxicos en las pinturas para la construcción? Además, los resultados, los beneficios calculables, son, siendo prudentes, para 2027. Los documentos de la Comisión también pueden dar la impresión de un crecimiento del 0,5% anual, mientras que el estudio prevé un aumento desde 0,27 hasta 0,48% del PIB en 10 años, lo que corresponde a un incremento anual de 0,027 hasta 0,048% anual.

El mismo documento de la Comisión (103) continúa: “Globalmente, el aumento del comercio representaría un aumento del 6% de las exportaciones totales de la UE y el 8% de las exportaciones estadounidenses, por valor de 220 mil millones, y € 240 mil millones respectivamente “El informe de CEPR en realidad predice un aumento de las exportaciones de 125-220 mil millones de € de la UE ... pero también el aumento de las importaciones de la UE sería más alto - a partir de 128 hasta 226 mil millones de €. Por ello, el tratado daría lugar a un déficit comercial para la UE. Los defensores de estos tratados solo hablan del aumento de las exportaciones y sistemáticamente olvidan el aumento de las importaciones, como dice la Comisión, o Laurent Fabius, Ministro de Asuntos Exteriores, que argumenta que la apertura de “los mercados fuera de muy difícil acceso, hasta ahora, para nuestras empresas” (176).

La Comisión deduce un aumento de puestos de trabajo relacionados con la exportación de “varios millones”. De acuerdo con sus propias hipótesis, mil millones de euros de crecimiento de las exportaciones crearían 15.000 puestos de trabajo: un aumento de las exportaciones de 220 millones de euros (según la Comisión) de la UE podría crear 3,3 millones de puestos de trabajo. Como ahora hay 26,2 millones de desempleados en la UE, de aquí hasta dentro de veintiocho años, tendríamos una reducción del 13% del desempleo actual en 2027, debido al aumento de las exportaciones. La Comisión, sin embargo, se cuida muy mucho de no cuantificar el número de empleos destruidos por el crecimiento de las importaciones...

La Comisión Europea no retrocede ante ningún argumento para justificar los tratados: en un argumentario (112), alega que las diferentes normas de ambos lados del Atlántico, que garantizan el mismo nivel de protección, inducen a una “burocracia innecesaria” que puede aumentar el costo de los bienes entre un 10 y un 20%, cifra enorme y manifiestamente sobrevaluada. ¿Cómo se puede creer que responder a una norma extranjera, equivalente a la norma local, puede aumentar los precios en esa proporción?

De forma más seria, tres estudios hacen una síntesis sobre el impacto del tratado euro-estadounidense. El primero, fue publicado por primera vez en marzo de 2014. Es un estudio de la Fundación para la Investigación sobre Desarrollo de Austria (ERO) (334), patrocinado por el Grupo de la Izquierda Unitaria Europea - Izquierda Verde Nórdica (GUE-NGL) del Parlamento Europeo, y llevado a cabo bajo la responsabilidad de Werner Raza, economista especializado en Comercio Internacional y Desarrollo, y Director de la ORE. El segundo, en octubre 2014 apareció publicado por Jeronim Capaldo, investigador de la Universidad de Tufts en Estados Unidos y por la Organización del Trabajo OIT Internacional (72). Se trata de un estudio de impacto, pero que primero hace una síntesis crítica de los estudios anteriores. Finalmente, en enero de 2015, fue publicado el estudio del Instituto Europeo de Sindicatos (*European Trade Union Institute, ETUI*) (285) el centro independiente de investigación y

formación de la Confederación Europea de Sindicatos (CES) firmado por Martin Myant, investigador senior y Ronan O'Brien, investigador independiente.

Además del estudio CEPR publicado en 2013 y ya citado (192) estas síntesis analizan cuatro estudios de impacto del tratado euro-estadounidense:

- Un estudio realizado por la consultora holandesa ECORYS 2009⁸⁸ (43).
- Un estudio alemán publicado en enero de 2013 y realizado por economistas del Instituto IFO de Munich para el ministerio de economía (181), que ha servido de base para estudios ligeramente posteriores –publicados en junio de 2013- realizados por el mismo instituto y financiados por la Fundación Berstelmann (180),
- Un estudio del primer ministro francés, el CEPPII, publicado en septiembre de 2013 (188) (no tomado en cuenta por la síntesis del ETUI),
- Una nueva versión del estudio de Berstelmann publicado en octubre de 2014 (182), teniendo en cuenta los intercambios comerciales de 173 países (en lugar de 126 en el estudio inicial) y utilizando datos de 2012 (en lugar de 2007). Este estudio reciente es analizado por la última síntesis, la de ETUI.

Podemos citar también un estudio de impacto de 2010 (150) realizado por el Centro Europeo de Economía Política Internacional de Bruselas (*Centro Europeo de Economía Política Internacional, ECIPE*), que no fue analizado por las tres síntesis antes citadas

¿Cuáles son sus conclusiones?

La mayoría de estos estudios, incluido el principal y más elaborado el del IFO (181) informan sobre bajos impactos sobre el PIB, pero serían impactos positivos. Los aumentos del PIB y los aumentos salariales se estiman del 0,3-1,6% en la Unión Europea. Sólo los Estudios Bertelsmann (180) e Ifo 2014 (182) proporcionan altos incrementos del PIB, respectivamente, de 5,2 y 3,9% para la UE, 13,4 y 4,9% para los EEUU. Sin embargo, estas cifras parecen endeble para diferentes autores, tanto como para la Comisión Europea (105, 285).

Todos los estudios, excepto los de la Ifo consideran la hipótesis del pleno empleo durante todo el período de estudio y, por tanto, no pueden evaluar un impacto en el empleo. Sólo los estudios de la Ifo evalúan el impacto sobre el empleo. El estudio de la Ifo para el ministerio de trabajo prevé un aumento de 124.000 puestos de trabajo en la UE, y de 69.000 en los Estados Unidos y una pérdida de 165.000 puestos de trabajo

⁸⁸ J. Francois est à la fois el deuxième auteur de cette étude, el responsable de la étude del CEPR de 2013¹⁹⁶, y el responsable de la modélisation économique del tratado euro-canadiense de 2008¹¹⁶.

en otras partes del mundo. Los estudios Bertelsmann (180) y del IFO 2014 (182) prevén un aumento del empleo 10 veces más alto - hasta 0,42 puntos, o alrededor de 1,3 millones de puestos de trabajo creados en la Unión, y sobre 1,1 millones en los Estados Unidos, datos que sin embargo parecen poco realistas tanto para los autores de los estudios de la ORE, del ETUI, como para el primer informe Ifo para el Ministerio alemán, entre otros (285, 314).

Estos efectos positivos se deben según estos estudios, principalmente a la armonización normativa: el estudio del CEPR evalúa así, el impacto máximo de la eliminación de aranceles a un crecimiento de 0,11% del PIB en diez años, un total de 0,48 %, y el resto debido a la armonización regulatoria.

El impacto global del tratado UE-EE.UU. sobre el PIB y el empleo de la Unión Europea será pues muy débil de acuerdo con los estudios mas relevantes que acabamos de ver, todo lo mas del 0,1% del PIB anual.

El Parlamento Europeo, por su parte, ha encomendado un estudio de impacto específico para el sector agrícola (65). El cual muestra que las importaciones de la UE aumentarían dos veces más que sus exportaciones. En esto, la sola supresión de los derechos de aduana no tendría más que efectos mínimos. El tratado podría tener repercusiones nefastas sobre el sector de las vacas lecheras, del etanol, de las aves y de los cereales y más positivas sobre los sectores de la leche y de los productos transformados como el vino y los espirituosos. Pero globalmente el valor añadido agrícola debería disminuir en un 0'5% en la UE y aumentar el 0'4 en EEUU.

Evaluación a partir del "Modelo de las políticas mundiales de las Naciones Unidas"

Al margen de los estudios neoclásicos, Jeronim Capaldo de la Universidad de Tufts, tras examinar los estudios de impacto anteriores, evalúa el impacto del Tratado euro-estadounidense a partir de un modelo adecuado desarrollado por las Naciones Unidas. El tratado, según este estudio, nos abocaría entonces, en 2025, a una caída de la actividad económica, de los ingresos y del empleo en la UE. Además, aumentaría la inestabilidad financiera, disminuirían los ingresos fiscales y aún más la participación de los salarios en el valor añadido. Por ello, el Tratado, según este estudio conduciría a la desintegración más que a la integración europea. Sin embargo, el efecto sería positivo para los Estados Unidos.

Francia sería, con los países del norte de Europa, la más afectada: caída de 0,5% en el PIB, la pérdida de 130.000 puestos de trabajo, una disminución promedio de los ingresos de la población activa de € 460 al mes, la disminución de la cuota de los salarios en valor añadido de 8 puntos (era 62% en 2013, según el estudio), menores recursos presupuestarios de 0,6 puntos porcentuales del PIB (eran 52,9 puntos porcentuales del PIB en 2013).

Aunque el propósito declarado del tratado es *en última instancia*, la creación de empleo y el crecimiento en la Unión Europea, a través de un mayor acceso a los mercados, una mayor compatibilidad de las regulaciones y la definición de estándares globales, no podemos sino dudar de la realidad de este objetivo. De hecho, los diversos estudios de impacto que se han hecho no proporcionan en el mejor de los casos más que ínfimos beneficios para los ciudadanos a 10 ó 20 años vista (como es el caso del estudio presentado por la Comisión) y en el peor, un impacto negativo en todos los niveles. Esto no impide decir al ministro de Relaciones exteriores que “las evaluaciones demuestran que las ganancias potenciales son significativas para Francia y la Unión Europea”.

¿Qué pasa con los 21,2 millones de pequeñas y medianas empresas de la UE (que en 2013)? Representan el 66,8% del empleo y el 57,9% del valor añadido de las empresas no financieras de la Comisión Europea?.

Una investigación realizada por el Atlantic Council (415), *un think tank* fundado en 1961 para servir a los objetivos estratégicos de LA OTAN y financiado por multinacionales y estados miembros, muestra que los directivos de empresas de menos de 500 empleados creen que el Tratado Euro-estadounidense favorecerá su negocio mediante la simplificación y clarificación de las reglas para la exportación. Pero esta no parece ser la opinión de las pequeñas y medianas empresas alemanas, si tomamos en cuenta la opinión de BVMW, la Asociación Alemana de las pequeñas y medianas empresas (66) Para este sindicato patronal, su actividad se basa en normas muy exigentes - entonces una normativa a la baja sería una desventaja competitiva. Además, como ha sido destacado por el movimiento europeo PYME y ciudadano MORE, movimiento para la rendición de cuentas en los acuerdos comerciales, las PYME apenas son escuchadas en este proceso de cooperación regulatoria, que bien puede ir en su contra, y en cambio benefician a las multinacionales que tienen el tiempo y los medios para participar (147).

Así que, para el mundo de los negocios y las finanzas, para las multinacionales, los beneficios son inmediatos:

- Disminución o desaparición de las responsabilidades sociales, sanitarias, ambientales y culturales,
- La libertad de invertir lo que quieran, donde quieran, como quieran y cosechar los beneficios que quieran (esta es la definición de inversión por parte del director general de American Express)
- Ser beneficiario único de la competencia libre y no falseada,
- Normas establecidas por el sector privado para el sector privado.

El verdadero objetivo de este proyecto de tratado va pues mucho más allá del hecho de confiar el contenido de las normas a las grandes empresas privadas y limitar el derecho de los gobiernos, los parlamentos y los ciudadanos, es legislar, mucho más allá de la creación de empleo y el crecimiento, como enuncian....



Tratados de vasallaje a las multinacionales

6.2.2. Impacto del tratado UE-Canadá

Un estudio inicial realizado por dos investigadores del gobierno canadiense en 2001 se centró en el impacto de la eliminación de aranceles aduaneros previstos en el tratado euro-canadiense, sin tener en cuenta la armonización de las normas (69). Se preveían aumentos del 0,003 a 0,009% del PIB de la UE en los quince Estados miembros, 0,004 a 0,8% para los trece países entonces candidatos a la UE (es decir, Turquía y los doce países ya miembros de 2004 a 2007), y de 0,03 a 0,04 % para Canadá.

La Comisión Europea ha encargado posteriormente dos estudios de impacto del proyecto de tratado euro-canadiense. La primera evaluación conjunta de la Comisión Europea y el Gobierno de Canadá, de 2008, (113), se llevó a cabo por Joseph François de la Universidad de Linz en Austria, para la realización del modelo, y Walid Hejazi, Universidad de Toronto. Joseph François es un especialista en modelizaciones de libre comercio y también es el segundo autor de la evaluación de impacto del tratado euro-estadounidense de 2009 (42) y el responsable de la evaluación del impacto de este mismo tratado abordado en 2013 (192) presentado por la Comisión (véase más arriba). Antiguo economista de la Organización Mundial del Comercio, ha participado pues en tres de los diez estudios de impacto de los tratados euro-estadounidenses y euro-canadienses que prevén impactos positivos.

La segunda evaluación de impacto publicada en 2011 (252) se llevó a cabo por consultores y académicos, entre ellos la Universidad de Manchester, dirigida por Colin Kirkpatrick, profesor emérito en economía del desarrollo. Ambos estudios utilizan el mismo modelo econométrico que el estudio de 2001, que también es utilizado por la

mayoría de los estudios de impacto del Tratado euro-estadounidense y cuyas hipótesis son igualmente poco realistas: eliminación de los aranceles bilaterales y su reducción multilateral, conforme a los objetivos, en materia agrícola, del ciclo de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio de Doha, en febrero de 2008 (que nunca fueron adoptados), y un recorte idéntico (del 6 al 10%) del costo de los servicios.

En términos del PIB, el estudio de 2008 hace una previsión, en siete años de aplicación del Tratado (2007-2014) de un aumento aproximado del 0,08% para la UE y sobre el 0,77% para Canadá. El estudio de 2011 prevé aumentos a largo plazo en el PIB, respectivamente 0,02 a 0,03% y 0,18-0,36%. Los resultados de estos dos estudios son pues bastante diferentes. En una versión provisional de su informe (251, p. 41), los autores del estudio de 2011 señalan estas diferencias y admiten no ser capaces de explicarlas más que parcialmente, lo que es bastante increíble y pone en tela de juicio la validez de sus estimaciones. Esta comparación ha desaparecido en el informe final, lo que evita hacer preguntas incómodas.

Un cuarto estudio de dos investigadores europeos, Elisavet Kitou, asesor económico del Ministerio de Medio Ambiente británico, y George Philippidis, investigador del Instituto de Investigación de Alimentos de Aragón (CITA, España) y del Centro Común de Investigación de la Comisión Europea, se publicó en 2010 (253). Se utiliza el mismo modelo y los mismos datos. Da resultados similares al estudio de 2011: aumentó PIB europeo y canadiense del 0,04 y 0,36%, respectivamente.

En los cuatro casos, la ganancia anunciada es irrisoria. Una ventaja tan débil ¿puede justificar las transformaciones políticas, legales y de reglamentación de tanta envergadura para los ciudadanos y europeos y canadienses?

6.2.3. Evaluación de la validez de los impactos socioeconómicos

Es normal evaluar las posibles consecuencias de un proyecto antes de decidir. Está por lo tanto bastante justificado estudiar el impacto de los acuerdos de libre comercio en discusión. Cualquier estudio de impacto *a priori* se basa necesariamente en los modelos que se supone reproducen la realidad.

Estos modelos son general y necesariamente complejos, por lo que, a menudo, son una especie una de “cajas negras”, completamente opacas para los no especialistas. La crítica *a priori* de estos modelos es pues asunto de especialistas, cuando se trata de hacer una crítica de los mecanismos que se consideran o no pertinentes, de los impactos que se evalúan o se omitan. Es un aspecto esencial de la labor de los investigadores, de los que aquí intentamos informar.

Pero hay una segunda forma de evaluar la calidad de los modelos, que es mucho más accesible a los ciudadanos: se trata de comparar los resultados de los estudios de

impacto previos con su evolución algunos años más tarde, cuando el proyecto se ha convertido en realidad, y ha modificado esa realidad a *posteriori*. Esto es posible en nuestro caso con los tratados de libre comercio comparados con los Tratados actualmente en discusión y en vigor desde hace algunos años.

Veamos primero las críticas de los expertos a los modelos utilizados en los estudios de impacto de los tratados de libre comercio.

Comparativamente, para la modelización de los intercambios, del PIB y del empleo, la pertinencia de los modelos utilizados por diferentes estudios que anuncian impactos positivos parece muy cuestionable según muchas investigaciones publicadas entorno al año 2000 según algunos de los más reconocidos economistas mundiales (86) y retomadas por el estudio reciente de la Universidad de Tufts en Estados Unidos (72) (ver más arriba).

¿Cómo funcionan estos modelos? ¿Cuáles son las diferentes etapas? Veremos que las aproximaciones que incorporan son a menudo absolutamente partidistas y no hay que conceder mucho crédito a las mismas.

Estos estudios utilizan dos tipos de modelos:

- Por un lado, los estudios de impacto global del tratado euro-estadounidense ECORYS, CEPII y CEPR (42, 188 y 192), el estudio específico del sector agrícola (65) así como los cuatro estudios centrados sobre Holanda, Suecia, Austria y Reino Unido (325, 254, 293 y 80), así como los cuatro estudios de impacto del tratado euro-canadiense (69, 113, 252 y 253), que utilizan el mismo modelo económico llamado de “equilibrio general”⁸⁹.
- Por otro lado, los estudios de la IFO/BERSTELMANN (37, 180, 181 y 182) que se basan en el impacto observado –o más bien en el estimado, mediante la eliminación de los efectos de otros parámetros– numerosos tratados de libre comercio bilateral - y Extrapolados al tratado euro-estadounidense, utilizando un modelo económico bastante simple.

Este segundo tipo de modelo extrapola evoluciones a pequeña escala - tratados bilaterales que implican a países pequeños o países económicamente poco comparables - con los tratados de las dos primeras potencias económicas del mundo, que tienen un peso similar. Hay que añadir que este modelo es macroeconómico, es decir, solo tiene en cuenta la economía en su conjunto y no distingue entre los diversos sectores. Por lo tanto, es muy problemático (285). Un informe metodológico del *Centre for European Policy Studies* de Bruxelles pour le Parlement européen, les

⁸⁹ Modelo de equilibrio general calculable (EGC ou CGE en anglais) del comercio mundial, sobre la base del *Global Trade Analysis Project (GTAP)*.

reprocha hipótesis claramente irreales (314). Como ya hemos visto, sus métodos y sus resultados por poco creíbles para la mayor parte de los autores.

El primer modelo, utilizado por los otros estudios, primero evalúa en qué medida las diferencias en las regulaciones entre los países y en ambos lados del Atlántico son percibidas como obstáculos por los exportadores (285). Esto se mide en el estudio ECORYS (42) por encuestas a empresas que evalúan un obstáculo en una escala de 1 a 100. Las respuestas, se promedian a continuación por sectores de actividad industrial (química, automotriz, etc.). Después se traducen estos obstáculos en costes econométricos modelizados, se llama nuevamente a expertos para evaluar cómo se podrían reducir estos obstáculos si existiera la voluntad política de hacerlo. Esto demuestra que las evaluaciones de la comunidad empresarial juegan un papel muy importante. El escenario voluntarista del CEPR hace suya la hipótesis de que en diez años los Estados Unidos estarían a la mitad del camino entre la situación actual y la plena integración en la UE.

Estos resultados se introducen después en el modelo llamado de “equilibrio general”. Este modelo postula una racionalidad perfecta de los individuos -que son todos idénticos-, una información completa de los precios, una comprensión común de la naturaleza de los bienes, etc., cosa que no se confirma en la realidad (396). También utiliza la hipótesis del pleno empleo, considerando que las ganancias de productividad se traducen en aumentos en los salarios y no en la creación de empleo. No obstante, por un lado estamos muy lejos de pleno empleo en Europa, y por otro lado, los aumentos de la productividad no se traducen, más que muy parcialmente, en masa salarial desde los años setenta, sino esencialmente en ganancias para los accionistas: la participación de los salarios en el valor añadido se elevó en promedio para la Unión Europea para 15 Estados miembros en un 67% en los años 70 a un 57% en 2007 y 65% en Francia a 58% entre los períodos 1949-1985 y 1988-2011, mientras que los dividendos accionariales se triplicaron desde 1980 (29).

Aún más preocupante, es el tema de las normas y reglamentos - llamadas barreras no arancelarias - que son considerados en estos estudios, sólo, o principalmente como costos. Por lo general, en el caso de las empresas se hace caso omiso de los llamados “costes externos”, es decir, el costo para todos los ciudadanos, de la sociedad en su conjunto y el medioambiente, y no para las actividades económicas que están en el origen de estos. Las normas y reglamentos en particular tienen como objetivo reducir estos “costes externos”: por lo tanto generan ventajas y beneficios, no sólo costes. “El que contamina paga”, y transforma al menos parcialmente estos “costos externos” soportados por todos en costes para los actores económicos responsables. Por ejemplo, son los ciudadanos los que sufren por la contaminación del aire generada por el transporte motorizado o por la industria los que asumen los “costos” en términos de salud o bienestar, y no el fabricante en cuestión. El principio de “quien contamina

paga” es asegurar que las compañías detrás de estos impactos ambientales reduzcan, a través de un impuesto a las emisiones o de normativas sobre emisiones, quienes obligan a las industrias a equiparse con sistemas más favorables para el medio ambiente, y estos impuestos y el equipamiento necesario resulta en un coste adicional para las empresas. Es lo mismo con la legislación laboral o los reglamentos sanitarios.

A los costos de equipamiento o de reorganización que impone la reglamentación a los industriales, le corresponderán ciertos beneficios para los ciudadanos, en forma de reducción de “costes externos”, es decir, de una reducción de los impactos negativos sobre el bienestar de los empleados, seguridad para el consumidor, para la salud pública o la calidad del medio ambiente, etc. Ahora bien, estos estudios de impacto han ignorado los costes sociales, ambientales y de salud con la eliminación de las barreras no arancelarias a través de la armonización normativa. Sólo son a veces evaluados los costos ambientales, pero de forma extraordinariamente simplista y hasta ridícula.

Hacer caso omiso de estos beneficios externos generados por las normativas y reglamentaciones y considerar sólo los costos adicionales generados para las empresas es un punto de vista unilateral, el de la industria, lo que no es sorprendente cuando se sabe su papel esencial en el desarrollo de estos tratados (véase la sección siguiente). Por otra parte, la mayoría de estos estudios de impacto han sido financiados por instituciones favorables al libre comercio o a las organizaciones patronales...

El análisis de costo-beneficio de los proyectos normativos y reglamentarios existentes se realiza, sin embargo, de forma sistemática. Los costos son fáciles de estimar, las ventajas mucho menos, pero ambos han sido objeto de muy numerosas estimaciones. La Oficina de Información y normativas en la Casa Blanca (*Office of Information & Regulatory Affairs - OIRA*) hace anualmente un resumen de todas las regulaciones de cierta importancia. Su última entrega, en junio de 2015 para los años fiscales 2004 a 2013 (288) muestra que los beneficios son, en promedio, 7,7 veces superiores a los costos. Esto da una idea de la importancia de tenerlos en cuenta.

Además, la estimación de las ventajas - es decir, los “costes externos” evitados - es a menudo infravalorada, ya que es imposible estimar los costes a largo o muy largo plazo. Es así, por ejemplo, para el coste del efecto invernadero: sus impactos reales son solo vagamente imaginables, debido a la extraordinaria complejidad de la cadena causal, su escala de tiempo multiseccular, la multiplicidad de objetivos finales. En consecuencia, hoy no sabemos hacer modelos de los impactos del efecto invernadero con un margen de error aceptable, porque se trata de un “factor mil” (es decir, en lo concerniente únicamente a la vida humana ¿un millón o mil millones de muertos?).

Estas estimaciones también dependen del peso que le otorguemos a un beneficio futuro sobre el beneficio actual: ¿a cuántos euros hoy corresponde una ventaja de cientos de euros en diez o cien años? Porque, por un lado la evaluación de estas equivalencias es poco rigurosa, y en segundo lugar y sobre todo, está claro que la pregunta tiene poco sentido a cincuenta, cien o mil años vista. Muchos de los impactos sobre el medio ambiente, por ser a muy largo plazo, son difícilmente evaluables en el presente y carecen de sentido y por lo tanto no es serio hacerlo. Pero, si no son económicamente evaluables, sí existen ventajas evidentes a largo plazo. Las estimaciones de beneficios futuros de las regulaciones, como apunta la teoría económica clásica, finalmente, solo conocen fenómenos reversibles: no saben qué hacer con la irreversibilidad de algunos impactos ambientales, que entonces son excluidos del cálculo de los “costes externos” y del cálculo de los beneficios de las regulaciones. No tener en cuenta los impactos a largo plazo y los efectos irreversibles que estos beneficios aportarían, tal como los evalúa la *OIRA* por ejemplo, es una forma de subestimarlos.

Las ventajas de las normas y regulaciones son sin duda muy superiores a sus costes para las empresas. Estos beneficios no contabilizados por lo menos son ocho veces superiores a los costes que se tengan en cuenta, y, tal vez diez o quince veces más altos. Solo la inclusión de una pequeña parte de estas ventajas regulatorias para la sociedad modificaría fundamentalmente los resultados de las estimaciones.

Los modelos utilizados por la mayoría de los estudios para evaluar el impacto de los tratados de libre comercio aparecen, por todas estas razones, como—puros ejercicio teóricos con poca relación con la realidad.

Esto ha sido confirmado por la prueba de los hechos: las ganancias esperadas por el modelo antes de la firma de acuerdos de libre comercio entre los tres países de América del Norte (TLCAN) y entre los EE.UU. y Corea del Sur no tienen relación con la realidad medida después de varios años de aplicación de esos tratados, como veremos más adelante.

De manera más general, hay muchos que critican el interés mismo de los tratados de libre comercio.

Según estudios del Banco Mundial (220), la CNUCED (92) y algunos otros (7, 73, 199, 375), muestran que la liberalización no favorece la inversión extranjera (véase más arriba), el economista Jim Stanford (362) ha demostrado que los intercambios comerciales crecen más fuera que dentro de los tratados de libre comercio firmados por Canadá. Este economista ha analizado los cinco tratados de libre comercio más antiguos de Canadá, con Estados Unidos, México, Israel, Chile y Costa Rica. ¿El resultado? Las exportaciones canadienses a esos países crecieron un promedio anual, menor que a aquellos países sin acuerdo (4,8% frente a 5,1%). Por otra parte, las

importaciones de Canadá a los países de libre comercio han crecido más rápido que los de otros países (8,7% contra 7,3%), con el resultado de que la balanza comercial de Canadá ha sido deficitaria desde hace unos diez años. La conclusión de Stanford es que, si el objetivo es aumentar las exportaciones y fortalecer la balanza comercial, firmar tratados de libre comercio no es, en realidad, el mejor medio para ello.

Por su parte, Pierre Defraigne, antiguo director de gabinete de Pascal Lamy, en la época en que este último era comisario europeo de comercio, niega que la ampliación de algunos mercados se traduzca necesariamente por una ventaja económica: « No hay más que ver cómo la creación del mercado único y el euro, no han permitido realmente a los europeos avanzar en la integración industrial, o acumular inversión en investigación para ir cerrando la brecha tecnológica. En este terreno, corremos el riesgo de ser siempre vencidos por los americanos. ¿Por qué hemos de exponer nuestros mercados a los competidores más fuertes? Además, la competencia es muy imperfecta. “¿De verdad creen ustedes que puede surgir mañana un competidor europeo a Google o Yahoo?” El ministro Alemán de economía, Sigmar Gabriel tampoco cree en los cálculos maravillosos de crecimiento económicos del tratado euro- estadounidense” ⁽⁸⁴⁾.

6.2.4. Impacto del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS)

No conocemos ninguna evaluación del impacto esperado sobre el Acuerdo de Comercio de Servicios para el empleo y el PIB, aunque de nuevo el crecimiento y el empleo sean los objetivos declarados : el artículo 1 del mandato de negociación dado a la Comisión Europea (120) afirma que el objetivo del tratado es “liberalizar progresivamente el comercio de servicios para favorecer el crecimiento económico y aumentar la participación de los países en vías de desarrollo y los países menos avanzados en comercio internacional “.Por supuesto, escuchamos las declaraciones entusiastas habituales de la comunidad empresarial, como la de la Cámara de Comercio de Estados Unidos (344): “Este emocionante nuevo acuerdo tiene el potencial para encender la mecha del crecimiento económico y la creación de empleo en los EE.UU. y en el extranjero “. Uno de los efectos de la ACS es privatizar muchos servicios públicos, y se trataría, sin duda, de crear puestos de trabajo en el sector privado para sustituir puestos de trabajo en los servicios públicos...

6.2.5. Impacto del Acuerdo norteamericano de libre comercio (TLCAN)

He aquí un laboratorio vivo, real, con 21 años de antigüedad, que nos permite hacernos una idea del impacto de los acuerdos de libre comercio que implican a los proyectos de la Unión Europea: es el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México, o TLCAN) en vigor desde principios de 1994 (13) del que los tratados euro-canadiense y euro-estadounidense son un “corta y pega”. En una revisión publicada en 2014 (334), la Fundación para la

Investigación del Desarrollo de Austria (ÖFSE) muestra que once evaluaciones realizadas antes de la entrada en vigor del Tratado preveía una ganancia neta para los tres países concernidos en el Tratado, y en particular para México y Canadá, con un crecimiento del PIB y del empleo hasta del 11%, y aumentos salariales de hasta el 16%. Tengamos en cuenta que, al igual que con la propuesta de tratado Euro-estadunidense (véase más arriba), los líderes políticos han interpretado muy al alza los resultados de las evaluaciones, ya muy optimistas, para vender el proyecto. Como presidente Bill Clinton, que prometió en esa época la creación de millones de puestos de trabajo. Para EEUU, los economistas Gary C. Hufbauer y Jeffrey J. Schott, del Peterson Institute for International Economics de Washington, explicaban en 1993 que el TLCAN iba a producir un crecimiento de los intercambios comerciales con México y Canadá, suscitando la creación de 170.000 empleos antes de fines de 1995 (227).

Nótese que, cómo en el caso del proyecto de tratado euro-estadounidense, los responsables políticos en primer plano han sobreinterpretado los resultados de evaluaciones ya muy optimistas para vender el proyecto. Así el presidente Bill Clinton, inflando el estudio de Hufbauer y Schott, preveía, por boca de su futuro representante de comercio exterior, Mickey Kantor, una creación neta de 200.000 empleos en EEUU en dos años (228 p 8).

Pero las dieciocho evaluaciones *a posteriori* concluyen que el impacto sobre el PIB, el empleo y los salarios en los EE.UU., son insignificantes. Esta conclusión se ve confirmada por un estudio reciente (febrero de 2015) del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (417) para el cual el tratado no ha tenido un impacto importante en los EE.UU. sobre el empleo en general o sobre el empleo agrícola.

¿Qué ha pasado? El TLCAN ha favorecido las deslocalizaciones industriales y la apertura de sucursales en el extranjero, en particular en México, donde la mano de obra es barata. En el sector agrícola una multitud de empresas estadounidenses especializadas en la transformación de productos alimenticios se han instalado igualmente en el Sur. El empeoramiento de las normas sanitarias y medioambientales engendrado por el acuerdo les ha permitido aprovecharse de los bajos salarios mexicanos. El déficit comercial de EEUU con México y Canadá no ha cesado de crecer: mientras que estaba casi en los 27 mil millones de dólares en 1993, sobrepasa los 177 mil millones en 2013 (405).

El TLCAN por otra parte ha afectado a la calidad de los empleos en EEUU por una presión a la baja de los salarios. Algunos promotores del TLCAN, habían previsto, desde 1993, este fenómeno de destrucción de empleos y caída de los salarios. Pero, aseguraban, entonces, que la operación debía ser provechosa para los trabajadores de EEUU, que podrían comprar productos a menor precio y beneficiarse así de un alza de su poder de compra. Salvo que el aumento de las importaciones no implica necesariamente una bajada de los precios (405).

Para México, numerosos estudios detectan incluso que el TLCAN ha tenido un impacto negativo sobre el PIB, los salarios y la distribución de la renta (334). Así los EEUU, autorizados a exportar sin trabas, han inundado México con el maíz subvencionado procedente de su agricultura intensiva, engendrando una bajada de los precios que ha desestabilizado la economía rural mexicana. Millones de campesinos han sido expulsados del campo para hacerse emplear en las «maquiladoras» -estas fábricas estadounidenses implantadas en México para beneficiarse de una exoneración de derechos de aduana a condición de reexportar su producción, que han presionado a la baja los salarios. Entre 1994 y 2014, el producto interior bruto por habitante de México no ha aumentado más un 24%. Entre 1960 y 1980, había aumentado un 120%, mientras tanto las diferencias sociales han aumentado fuertemente (397, 405)...

Mientras las empresas multinacionales y el gobierno de Estados Unidos prometían que las pequeñas y medianas empresas (PYME) serían las grandes ganadoras del TLCAN, estas han visto declinar su cuota de mercado en relación a las grandes empresas (330). Según las estadísticas nacionales de la *Oficina del Censo de Estados Unidos*, las exportaciones de las PYME a México y Canadá crecieron menos de la mitad que las de las grandes empresas: respectivamente 47 y 97% durante el período 1996-2012. Y las exportaciones de las PyME han sido menores en el seno del TLCAN que respecto de otras zonas, donde han crecido el 74%. El TLCAN no ha favorecido, pues, sus exportaciones sino todo lo contrario.

El TLCAN no ha ayudado a sus exportaciones, por el contrario, el crecimiento de las exportaciones de Estados Unidos a las PYME de países fuera DEL TLCAN fue superior en más de un 50% a sus exportaciones a sus socios de México y Canadá, en el mismo período. El TLCAN, por tanto, no ha sido beneficioso para las PYME de América.

El principal sindicato de los Estados Unidos, la AFL-CIO también muestra en su evaluación en 2014 que el aumento del comercio ha exacerbado las desigualdades en los tres países, favoreciendo en cambio los intereses de una pequeña minoría a costa de los trabajadores, los consumidores, los agricultores, el medio ambiente y la democracia (6).

6.2.6. Impacto del tratado entre EEUU y Corea del Sur

El tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Corea del Sur entró en vigor en marzo de 2012. De acuerdo con la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos designada por el Presidente y el Senado (*U.S. International Trade Commission*), las exportaciones de Estados Unidos hubieran debido aumentar en 9,7 a 10,9 millones de dólares, después de la plena entrada en vigor del Tratado, aumentando las importaciones de Corea del Sur de 6,4 a 6,9 millones de dólares y aumentando el PIB en 10,1-11,9 mil millones (313). De acuerdo con la administración de Obama, se hubieran tenido que crear 70.000 empleos en los Estados Unidos, ignorando los

puestos de trabajo perdidos debido al aumento de las importaciones coreanas desde los Estados Unidos (407).

De hecho, un año después de su entrada en vigor, el Tratado ha dado lugar a una disminución de las exportaciones estadounidenses de \$ 3.500.000.000 y un aumento en el déficit comercial con Corea del Sur de 5.800 millones \$, lo que se traduce en una pérdida de 40.000 puestos de trabajo en los Estados Unidos. Es poco probable que esta tendencia se revierta en el futuro de acuerdo con Robert Scott, director de investigación en políticas industriales y comerciales en el *Instituto de Política Económica* de Washington (351).

Las pequeñas y medianas empresas han sido más afectadas que las grandes empresas: según las estadísticas nacionales de l'US Census Bureau (la *Oficina del Censo de Estados Unidos*), las empresas estadounidenses de menos de un centenar de empleados han visto caer sus exportaciones a Corea del Sur en un 14%, mientras que empresas con más de 500 empleados vieron caer sus exportaciones sólo el 3% (330).

6.3. Respeto de los derechos humanos

Según lo indicado por la Federación Internacional de Derechos Humanos (183), la Unión Europea tiene la obligación de asegurar que los acuerdos comerciales en los que participa no son perjudiciales para los derechos humanos en los diferentes países de la Unión. Para ello, la UE debe llevar a cabo estudios de impacto sobre los derechos humanos y tomar medidas para evitar el deterioro de los derechos humanos en otros países. Es una obligación legal a nivel europeo e internacional.

En la UE, el artículo 21 del Tratado de la Unión Europea vinculado al Tratado de Lisboa especifica que “la acción de la Unión en la escena internacional [...] pretende fomentar en el resto del mundo la democracia, el Estado de Derecho, la universalidad e indivisibilidad de los derechos humanos y las libertades fundamentales, el respeto de la dignidad humana, los principios de igualdad y solidaridad y el respeto de los principios de la Carta de la ONU y del derecho internacional. “A continuación, afirma que” la Unión definirá y ejecutará políticas comunes y acciones [...] para [...] b) consolidar y respaldar la democracia, el Estado de Derecho, los derechos humanos y los principios del derecho internacional [...]”. Artículo 207-1 del Tratado de Roma establece que “la política comercial común se llevará a cabo en el marco de los principios y objetivos de la acción exterior de la Unión.”

En su Marco Estratégico de los Derechos Humanos y la Democracia, adoptado en junio de 2012 (116), el Consejo de la Unión establece que “La UE trabajará en favor de los derechos humanos en todos los ámbitos sin excepción en su acción exterior. En particular, se incluirá la promoción de los derechos humanos en sus políticas comerciales, de inversión [...] “. En su plan de acción asociado, que se aplica hasta el

final de 2014, el Consejo afirma que la Comisión Europea debe “integrar los derechos humanos en las evaluaciones de impacto, cuando se realizan propuestas legislativas y no legislativas, medidas de ejecución y acuerdos comerciales con consecuencias ambientales económicas y sociales importantes, o definir políticas futuras en este ámbito. “

La UE está, pues, claramente obligada a que los tratados de librecambio que firme promuevan los derechos humanos. ¿Qué ocurre en la realidad?

6.3.1. Tratados de librecambio y derechos humanos

¿Cuál debería ser el impacto de los tratados en curso de negociación sobre los derechos humanos ?

Por último, debido a la naturaleza jurídicamente vinculante de la Carta de los Derechos Fundamentales de la UE (con fuertes restricciones para Polonia y el Reino Unido), que tiene el mismo valor jurídico que los Tratados constitutivos de la Unión⁹⁰, el impacto de los tratados comerciales sobre los derechos fundamentales deben ser evaluados sistemáticamente (243).

A nivel internacional, todos los Estados miembros de la UE han ratificado los dos convenios adoptados en diciembre de 1966 por las Naciones Unidas que entraron en vigor en 1976 (83, 315): el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (299) y el Pacto Internacional de los derechos civiles y políticos (300). Estos tratados exigen a los Estados “identificar y resolver los posibles conflictos entre los tratados existentes de derechos humanos y negociaciones posteriores sobre comercio e inversión” (243). En su informe a la decimonovena reunión de los Derechos Humanos de la ONU en marzo de 2012, Olivier De Schutter, Relator Especial de la ONU sobre el derecho a la alimentación (134) establece que “los Estados [...] deben asegurarse de que no se les impide controlar a los actores privados cuya conducta puede conducir a la violación de los derechos humanos, por ejemplo debido a un nivel demasiado elevado de protección de los inversores extranjeros en su país o debido a una interpretación laxa de la prohibición de imponer a dichos inversores requisitos de desempeño”⁹¹. También se debe “evitar la celebración de acuerdos que afecten a los presupuestos públicos o de balanza de pagos con el efecto de impedir la plena realización de los derechos humanos y por lo tanto dejarlos para más tarde o incluso

⁹⁰ Según el artículo 6 del Tratado sobre la Unión Europea

⁹¹ Punto 2.3 página 7 : « *States [...] must ensure that they will not be precluded from the possibility of controlling private actors whose conduct may lead to violating the human rights of others, for example as a result of an excessively high level of protection of foreign investors established on their territory or because of a broad understanding of the prohibition of imposing performance requirements on such investors.* »

volverlos imposibles”⁹². Estos requisitos se aplican por igual los ciudadanos de los Estados mismos como a los ciudadanos de Estados con los que planean concluir tratados⁹³.

Los estudios de impacto sobre los derechos humanos, utilizando el marco normativo de los derechos humanos plantean preguntas específicas siempre según Oliver de Schutter (135): ¿el acuerdo, va a violar los derechos humanos y hacer más difícil su protección, prohibiendo la regulación sobre las empresas? ¿Va a reducir el margen de maniobra del gobierno en materia de vivienda, educación y alimentación? ¿Va a tener impacto discriminatorio volviendo más frágil aún la situación de los segmentos más vulnerables de la población, o habrá medidas destinadas a contrarrestar el impacto negativo de la liberalización para estos últimos?

Además, a raíz de la denuncia de la Federación Internacional de los Derechos Humanos y el Comité Vietnamita para los Derechos Humanos, que ha recordado que la UE tiene la obligación de realizar un estudio del impacto sobre los derechos humanos antes de firmar cualquier acuerdo de libre comercio, el mediador de la UE Emily O’Reilly cree, en su proyecto de recomendación adoptado el 26 de marzo 2015 y que trata del acuerdo de libre comercio entre la UE y Vietnam en vías de negociación, que la falta de evaluación de impacto específicamente en los derechos humanos constituye un caso de mala administración (184, 303). Por lo tanto, pide a la Comisión Europea que lleve a cabo un estudio de este tipo inmediatamente. La Comisión Europea se negaba a cumplir con sus obligaciones en este campo, con la excusa de un estudio parcial que se llevó a cabo en 2009; y por tanto debe cumplir con las recomendaciones del mediador europeo antes 30 de junio 2015. La respuesta de la comisaria de comercio, Cecilia Malmström, ha sido asegurar que la UE iba a seguir de cerca las cuestiones relativas a los derechos humanos y la UE podría, llegado el caso, denunciar el tratado. Ella rechaza pues todo estudio de impacto del tratado sobre derechos humanos (185, 209).

Más allá del caso específico del proyecto de tratado sobre el libre comercio, todos los proyectos de tratados de libre comercio son concernidos. Sin embargo, los grandes proyectos de tratados como el euro-canadienses, el euro-estadounidense, o el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios no han sido a nuestro entender objeto de

⁹² Punto 2.4 página 7 : « *States should refrain from concluding agreements that would affect their public budgets or balance of payments in a way that would impede the full realization of human rights, making the fulfilment of human rights impossible or delayed.* »

⁹³ Punto 2.6 página 7 : « *States owe these obligations both to the individuals on their territory, and to individuals on the territory of the State with which they conclude a trade or an investment agreement, to the extent that the conclusion of the agreement may affect such individuals’ ability to enjoy human rights.* »

estudios de impacto sobre los derechos humanos. Es lo mismo con la mayoría de los proyectos más pequeños que hemos esbozado al comienzo de este libro.

7. Secreto e irreversibilidad

Los tratados internacionales tienen primacía sobre las leyes nacionales incluidas generalmente incluso las constituciones, y se esperaría, en los países que pretenden ser democráticos, que estos tratados se negocien a plena luz del día, con la máxima participación de los ciudadanos. Sabemos que no es así, si no todo lo contrario: hay una opacidad máxima de cara a la información de los ciudadanos, pero la participación de las grandes multinacionales es continua.

Esto es aún más inverosímil, ya que estos tratados de tipo constitucional son extraordinariamente difíciles de cambiar y por lo tanto casi irreversibles.



¡Bueno, qué!... ¿se firma ese acuerdo de librecambio? – ¡más bajo!...

https://resistanceinventerre.files.wordpress.com/2014/02/100_5955.jpg?w=300&h=276

7.1. Negociaciones secretas, pero completamente abiertas a la participación de las multinacionales

Como Susan George ilustra y demuestra muy bien en su última obra (199), la mano de hierro invisible de las multinacionales es particularmente notable en las negociaciones de los tratados de libre comercio que están desmantelando la protección de los ciudadanos. Es una infiltración en los lugares del poder - donde se construyen los proyectos - y excluye a los ciudadanos y sus representantes, con la aprobación de los gobiernos.

7.1.1. Un tratado euro-estadounidense preparado desde hace tiempo por el mundo de los negocios

El proyecto euro-estadounidense es un trabajo preparado desde hace tiempo por los círculos ultraliberales, por políticos y ejecutivos de multinacionales. He aquí las últimas y más importantes etapas.

En 1992, se creó la *Red de Política Transatlántica* (Transatlantic Policy Network) para influir en el Parlamento Europeo y en el Congreso de los Estados Unidos desde su interior. Tiene cuatro categorías de miembros: las empresas multinacionales (que ya sumaban 40 en el 2013, incluyendo Boeing, Citigroup, Coca-Cola, Microsoft, Allianz, Daimler, BP, Syngenta ...), 20 en la categoría de redes de influencia, 59 diputados de izquierda y derecha, y 55 senadores o miembros del Congreso de los Estados Unidos. Su influencia es importante: en diez años, del orden de 25 al 40% de los presidentes de las comisiones del Parlamento Europeo se han convertido en miembros de esta red, que conculca los poderes económicos y legislativos instrumentalizando al Parlamento Europeo y sus instituciones.

El mismo año se crea el *European American bussinessCouncil* (Consejo de empresas europeas y estadounidenses), co-presidido por el embajador de Estados Unidos ante la Unión Europea y por el embajador de la UE en los Estados Unidos. Participan en este consejo 72 empresas transatlánticas.

En 1995, se crea el *Transatlantic Business Dialogue* o *TABD* (Diálogo Empresarial Transatlántico) a petición del gobierno de Estados Unidos y la Comisión Europea. Los miembros del TABD son representantes de los diferentes sectores económicos multinacionales: grandes empresas internacionales de contabilidad, empresas farmacéuticas (Pfizer, Merck, Lilly y Basf), empresas de informática (Microsoft, Oracle e Intel), compañías petroleras (Total, ExxonMobil y BP), el gigante de la industria alemana (Siemens y ThyssenKrupp), fabricantes de cigarrillos (British American Tobacco y Philip Morris), además de cohortes de consultores y bufetes de abogados (199).



www.wikistrike.com/article-les-4-traites-de-libre-echange-sous-influence-patronale-123462923.html

Esta reunión de ricos empresarios trabaja por un “diálogo” altamente constructivo entre las élites económicas de los dos continentes, la administración de Washington y los miembros de la Comisión de Bruselas. Sus copresidentes asisten a las cumbres entre la Unión Europea y los Estados Unidos (101). El *TABD* establece recomendaciones para la Comisión Europea y el Departamento de Comercio de Estados Unidos. Según su antiguo presidente Europeo Stephen Johnston (242), “la Comisión se muestra cooperativa y ayuda a la industria dotándola de la información que necesita. Pero es la industria la que, al final, da sus recomendaciones”. De acuerdo con funcionarios de Estados Unidos (95), hasta el 80% de las recomendaciones del *TABD* son tomadas muy en serio por los gobiernos europeos⁹⁴ y Estadounidense y se convierten en política oficial.

Además, la Comisaria de Comercio Europeo, la Sra Cecilia Malmström, ha incorporado a su equipo negociador del tratado euro estadounidense a uno de los fundadores del *TABD*, Jan E. Frydman, en marzo de de 2015 (146).

De 1995 a 1997, un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) fue negociado en secreto y luego abandonado debido a las filtraciones de información. Quince años después, vuelve a aparecer bajo una nueva etiqueta en el proyecto de tratado euro-estadounidense...

Del mismo modo, el Acuerdo Comercial Anti-Falsificación (ACAC o *ACTA*) se negoció en secreto desde 2006 hasta 2010 antes de ser suspendido tras las filtraciones.

El 30 de abril de 2007, la Presidenta del Consejo Europeo, Angela Merkel, el presidente estadounidense George W. Bush y el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, se comprometieron a “racionalizar, reformar y, cuando fuera necesario, reducir regulaciones para fortalecer el sector privado “ y crean, sin consultar a los respectivos parlamentos ,el Consejo Económico Transatlántico (172). Esta instancia política no electa no responderá ante estos y es presentada por la Comisión Europea (155) como “un órgano político para supervisar y acelerar la cooperación gubernamental, con el objetivo de avanzar en la integración económica entre la Unión Europea y los Estados Unidos. “este consejo sale en gran parte del mundo de los negocios y las finanzas. Y de hecho lo integran representantes de más de 70 empresas, entre ellas AIG, ATT, BASF, BP, Deutsche Bank, EADS, ENI, ExxonMobil, Ford, General Electric, IBM, Intel, Merck, Pfizer, Philip Morris, Siemens, Total, Verizon, Xerox en ... junto con representantes del gobierno de Estados Unidos y la Comisión Europea.

Pero ¿cuándo hemos pedido los ciudadanos este tipo de “integración económica” para “fortalecer el sector privado”? Nunca, que nosotros sepamos.

⁹⁴ que se refiere a la Unión Europea..

¿Qué Tratado Europeo prevé esta instancia política?, ninguno, porque la función misma de los tratados europeos (y constituciones) sirve para describir con detalle los órganos políticos que preparan y deciden sobre opciones e instancias políticas.

Sin embargo este programa se asemeja al proyecto desarrollado conjuntamente por la Cámara de Comercio (*U.S.Chamber of Comercio*) y BusinessEurope (199) ...

El 1de enero de 2013, el *European American Business Council* establecido en 1992 y el *Treansatlantic Business Dialogue* creado en 1995 se fusionaron en *TABC* (Transatlantic Business Council). El *TABD* sigue funcionando como un programa específico en el marco de este nuevo Consejo (199).

Los lobbys (grupos de presión o de cabildeo) de las empresas multinacionales han sido muy activos en todo momento y han colaborado estrechamente - y en secreto - con la Comisión y políticos de Europa. Si la Comisión ha propuesto el texto del acuerdo euro-estadounidense firmado por los gobiernos el 14 de junio 2013, se estima que dos tercios de este mandato han sido redactados directamente por el mundo empresarial y los grupos de presión financieros.



<https://usilive.org/wp-content/uploads/2014/07/corporate-balance-ttip-scales.jpg>

Desde la preparación de las negociaciones, durante el único período de enero de 2012 y principios de 2013 para el cual tenemos datos, la Comisión se ha reunido con 560 grupos de interés –en el momento de las consultas, de debates con las “partes interesadas” a puerta cerrada. El Observatorio Europeo de los negocios ha establecido que 520 (93%) representaban los intereses privados de las empresas, y únicamente 26 (5%) representaban grupos de interés general, los 14 restantes eran de particulares de instituciones públicas de investigación o de administraciones públicas. Entre los 25 grupos de presión que han tenido más contactos con la dirección general de comercio de la Comisión Europea durante la preparación del tratado euro-estadounidense, ni

uno sólo representaba a organizaciones sindicales, medioambientales o de consumidores. Entre los 60 primeros, no hay más que 3 que representen lo que se puede considerar como preocupaciones próximas al interés general (77).

El texto del mandato ha sido hecho a partir de sugerencias de los que encuentran que hay un exceso de normas sociales, que hay siempre demasiadas normas ambientales, que hay siempre demasiadas regulaciones técnicas, los que querrían poder hacer beneficios sin tomar en consideración el interés general. Éstos son los autores del texto.

Frente a esta poderosa ofensiva de las transnacionales, no sólo la Comisión no se resiste, sino que coloca a estas empresas en los lugares privilegiados. De hecho, es a petición suya o bajo su autoridad, junto con el gobierno de Estados Unidos, cuando se creó en 1992 el Consejo de las empresas europeas y estadounidenses, en 1995 el Diálogo de Negocios Transatlántico *TABD* y en 2007 el Consejo Económico Transatlántico. La Comisión Europea ha creado o ha animado a las multinacionales a establecer sus principales herramientas de presión para redactar el tratado euro-estadounidense. Lo que es sorprendente no es que la Comisión haya creado o ayudado a crear estas herramientas de cooperación entre los sectores económicos europeos y estadounidenses, sino que no haya jugado ningún papel de cara a los sindicatos, los consumidores o los movimientos defensores del medioambiente. Solo ha favorecido la cooperación entre sectores de multinacionales euro-estadounidenses, es decir a las organizaciones que se sitúan entre las más poderosas del mundo.

¿Estaría la Comisión principalmente al servicio de las grandes corporaciones? Parece que sí, y en este asunto, no precisamente al servicio de los ciudadanos. Esto no es nada asombroso en vista de las idas y venidas de los principales altos funcionarios de la Comisión y de los políticos de la Unión entre el sector público y el sector privado, de donde devienen consejeros de las grandes firmas y de los principales lobbys (grupos de presión o de cabildeo) patronales. Hélos aquí en los principales sectores – telecomunicaciones e informática, agricultura y agro-industria, finanzas, regulación de las reclamaciones de las multinacionales contra los Estados, medicamentos, cooperación regulatoria, etc.- como principal ejecutivo en múltiples casos (71). Está bien claro que esto es una fuente de conflictos de intereses inadmisibles en un Estado de derecho. Pierre Defraigne, antiguo director general adjunto de Comercio en la Comisión Europea, habla incluso de “una colusión sistemática entre la Comisión y los medios de negocios” (79).



El secreto Honoré Daumier, Crispin y Scapin, vers 1864, Musée d'Orsay, Paris.

http://commons.wikimedia.org/wiki/File:Daumier_crispin%26scapin.jpg?uselang=fr

Además, cuando se trata de defender las directivas europeas, cede rápidamente. Por ejemplo, mientras que nos hace ver que resiste a las presiones en el tema de la prohibición de las hormonas de carne en Europa, el comisario europeo de Comercio, Karel de Gucht cede ya en la primera sesión de negociaciones en julio de 2013 sobre el tema del pollo lavado con cloro. Y explica cínicamente su postura: “podríamos dejar la elección a los europeos, a través de sistemas de etiquetado claros. No hay que demonizar [al blanqueador de pollos].” Confío en los consumidores. Por ejemplo, si compro un pollo, obviamente escogeré un pollo de (granja) Bresse.” Sin comentarios...

Asistimos al nacimiento de una organización de presión política que interfiere cada vez más directamente, en la elaboración de disposiciones de tipo legislativo o constitucional que emana de una autoridad dadivosa con el poder real. ¿Cuál es el papel de las herramientas que la multinacional forja específicamente a cada oportunidad y que se convierten rápidamente en estructuras de presión permanentes? En la práctica, y esto se ha constatado para el *TABC*, se les conceden dos funciones: en primer lugar y ante todo, intervenir directamente en nombre de las empresas, a petición de los actores políticos de la UE, en la toma de decisiones políticas, y además escribir las propias normativas; Y en segundo lugar, y muy importante, ofrecer un marco de negociación privada para la resolución de los conflictos de intereses entre las empresas de ambos lados del Atlántico, con lo cual, se permite un acuerdo de libre comercio que permitirá ir de caza en el territorio del vecino. En otras palabras, podrán resolver conflictos internos en “familia” e integrar sus conceptos políticos en los proyectos de la Unión Europea.

Esta cooperación de las grandes multinacionales no es solo global –todos los sectores confundidos-, sino que se multiplica en los diferentes sectores económicos. Así, en el sector del automóvil, la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA) y el Consejo Político Estadounidense del Automóvil (*American Automotive Policy Council – AAPC*) lanzan conjuntamente recomendaciones al gobierno estadounidense a

las autoridades de la UE, justificando una armonización regulatoria entre la UE y EEUU (1). Han formado incluso una Alianza de Constructores de Automóviles (*Alliance of Automobile Manufacturers*) que hace recomendaciones idénticas. El TABD está igualmente implicado en la firma por los EEUU del acuerdo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa, estableciendo regulaciones técnicas mundiales, especialmente para el automóvil, a través del Foro Mundial para la armonización de las regulaciones de los automóviles (414).

7.1.2. Los ciudadanos y sus representantes apartados del Tratado Euro estadounidense

¿Hemos escuchado decir a los candidatos de las últimas elecciones presidenciales del 2012, François Hollande o Nicolas Sarkozy: “si soy elegido presidente, voy a dar el consentimiento de Francia para iniciar las negociaciones sobre un tratado de libre Comercio con Estados Unidos”? No. No dijeron nada en las elecciones legislativas ni escuchamos nada de los candidatos. Y cuando Jean-Marc Ayrault sube a la tribuna de la Asamblea Nacional el 3 de julio de 2012 para presentar su programa de gobierno, no nos dice, aunque se trate de algo importante: “Voy a hacer participar a Francia en esta negociación”. Nada, ni una palabra, y ha ocurrido lo mismo en los demás países. Los ministros de Comercio de los veintisiete Estados de la Unión Europea (en 2013) dieron a la Comisión Europea un mandato de negociación secreta. Los gobiernos, en esta materia, que simboliza la elección del tipo de sociedad, actúan en secreto, sin una orden judicial, ni de los representantes políticos, ni del pueblo (238).

Pero, en cambio, lo hacen con el mandato de las empresas multinacionales y financieras.

El proyecto de tratado euro-estadounidense fue llevado a la pila bautismal por la canciller Angela Merkel y las instituciones europeas, la Comisión, el Consejo, y también por el Parlamento a través de las resoluciones del 23 de octubre 2012 (306) y del 23 de mayo de 2013 (307), votadas sin conocimiento real de su contenido... los eurodiputados votaron sin saberlo, un texto muy técnico que abría las puertas a los grupos de arbitraje privados, el 16 de abril de 2014 (308).

El mandato otorgado a la Comisión Europea se mantuvo mucho tiempo en secreto, supuestamente para no revelar posiciones europeas a los negociadores de Estados Unidos, como en una negociación comercial. Este argumento nos hace sonreír desde el escándalo de las escuchas de la NASA. Sin embargo, nos indica la mentalidad de los políticos a cargo de las negociaciones: los hombres de negocios. Las filtraciones nos han permitido disponer de un texto en inglés ⁹⁵ sin traducción oficial en francés o en

⁹⁵ el mandat initial a été divulgué por Inside U.S. Trade el 29 mars 2013 (www.INSIDETRADE.COM).

cualquier otro idioma, que existe desde hace muy poco. Las traducciones al francés de esta versión, que se filtraron, no eran oficiales, y se las debemos a Raoul Marc Jennar o al Instituto Jacques Delors (129). Hay que observar que el Inglés utilizado no es el clásico Inglés hablado en Nueva York o en Londres, sino un Inglés muy específico utilizado por la OMC, con términos alejados de su significado ordinario. Por ejemplo, la palabra Inglesa “disciplina”, que tiene el mismo significado en su uso corriente en Inglés y francés, aquí tiene el sentido muy diferente de una “lista de leyes y reglamentos que son obstáculos para la competencia.”

Los Estados miembros de la Unión Europea finalmente se han dignado a dar su consentimiento a la publicación del mandato de negociación. Se hizo efectiva el 9 de octubre de 2014 en las diferentes lenguas europeas, casi dieciséis meses después de su firma.

Este mandato contiene 46 artículos y tiene 17 páginas (117).

Los documentos relacionados portan el sello de “confidencial”, pero sin llegar a ser “mantenidos bajo llave”, según una cita del negociador principal del lado de la Unión Europea, Ignacio García Bercero, en una carta a su homólogo del otro lado del Atlántico David Mullaney con fecha del 5 de julio de 2013 y hecha pública después (197). La Unión se reserva el derecho de “aumentar el nivel de protección.” Lo que no ha dejado de hacer en julio de 2015 para impedir las filtraciones: ahora, los responsables políticos, los Estados miembros no pueden consultar los documentos más que en la sala de lectura de seguridad de Bruselas (61, 402).

Para una mayor transparencia, la Comisión Europea no obstante, puso en marcha una consulta pública del 27 marzo a 13 julio 2014 en relación con el “mecanismo de tratamiento de diferencias entre inversores y Estados miembros”, es decir, de los grupos de arbitraje privados para resolver disputas entre los Estados y las multinacionales (véase más arriba, 106). A pesar de la protesta pública, la consulta no pregunta si y por qué un acuerdo UE-Estados Unidos debe incluir o no un mecanismo de ese tipo, pero debe organizar este mecanismo. Está claro que la Comisión no quiere abrir debates públicos. Como la CGT (83), uno no puede más que oponerse a una consulta que, por la naturaleza altamente técnica de las preguntas planteadas, oscurece la necesaria discusión política subyacente. La publicación de los textos preparatorios es indispensable para el debate público. Pero ninguno ha sido publicado. El derecho democrático de los ciudadanos y los grupos intermedios a ser oído y a participar en el debate no puede reducirse a la dimensión técnica y un marco restrictivo a través de preguntas cerradas. Ellos tienen el derecho de revisar y modificar, punto por punto, los proyectos del Ejecutivo. La consulta es en última instancia una operación de comunicación de la Comisión para vender su propia agenda mientras que da la impresión de un debate público.



Calla, Acepta, Financia, Trabaja, Abdica
 Dibujo de R. du Verne

A pesar de todo la Comisión Europea ha recibido casi 150 000 respuestas: 148.830 de ciudadanos y 569 de organizaciones de las cuales 263 son ONG, sindicatos y organizaciones públicas, el resto son representantes de empresas privadas (164). Sin embargo, el Comisario de Comercio, Karel De Gucht estaba considerando ignorar las respuestas idénticas de decenas de miles de ciudadanos que se expresaron a través de las herramientas creadas por la sociedad civil para hacer esta consulta disponible, por lo que han visto su expresión democrática ignorada por dar la misma respuesta que otro ciudadano ... Entonces, sin esperar a conocer las respuestas a su consulta sobre el mecanismo de arbitraje del tratado euro-estadounidense , la Comisión ha incluido en el tratado euro-canadiense el mismo mecanismo de arbitraje privado. Por último, como la avalancha de comunicados contra cualquier mecanismo de arbitraje privado para resolver las disputas contra los Estados multinacionales (véase el Capítulo correspondiente), ya no se puede ignorar, la Comisión lamenta que los ciudadanos han “entendido mal los límites de esta consulta” y dice que quiere cambiar -no abandonar- su proyecto para tener en cuenta los comentarios.

Más recientemente, se hizo una invitación a que la Comisión Europea presente una propuesta legislativa en la zona en la que la UE puede legislar - llamada “Iniciativa Ciudadana Europea” (108) en la jerga de la UE-. La iniciativa “insta a la Comisión Europea a recomendar la derogación del mandato de negociación del Consejo de la Asociación del comercio transatlántico y la inversión (PNY) y no para celebrar el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA).” Sólo admite el lanzamiento de las declaraciones de apoyo por un mínimo de un millón de ciudadanos de la UE de al menos siete Estados miembros. Como cláusula de cierre adicional para la participación ciudadana, la Comisión se negó en septiembre 2014 a aceptar la iniciativa sobre la base de que un mandato de negociación para un tratado sobre el comercio no es un

acto jurídico de la Unión y no puede establecerse como tal a través de una Iniciativa Ciudadana Europea. Sin embargo, la Comisión Europea había aceptado en 2013 la presentación de una Iniciativa Ciudadana Europea sobre el acuerdo de libre circulación entre Suiza y la Unión Europea... Si se justifica la razón del rechazo, la población se vería excluida del desarrollo de todo tipo de acuerdos internacionales, una idea “tan temible como escandalosa” según Michael Efler, portavoz de la coalición de organizaciones por la iniciativa ciudadana (365).

El Parlamento Europeo participa en las negociaciones, a través de su Comisión de Comercio Internacional (INTA). Pero sólo siete miembros de la comisión, los coordinadores de los grupos políticos tienen derecho a consultar los documentos en la sala de lectura. Ellos no tienen el derecho a copiarlos o enviarlos a sus colegas fuera de este comité o los expertos externos para su revisión, a pesar de su naturaleza técnica. A 31 de septiembre de 2014, estos diputados ¡no tenían siquiera derecho de llevar un bolígrafo para tomar notas! Además, los miembros de la comisión son responsables de supervisar docenas de proyectos de acuerdos en paralelo: el diez proyectos de tratados bilaterales de libre comercio, los tratados en materia de energía, los tratados de “grandes” (con los Estados Unidos, con Canadá, con África, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios). También deben seguir las negociaciones en la Organización Mundial del Comercio... Cada semana, los cincuenta miembros de la Comisión de Comercio Internacional reciben documentos entre 500 y 1.000 páginas, de desigual importancia. Un seguimiento exhaustivo y preciso de la masa de estos documentos es imposible, el Parlamento Europeo participa en las negociaciones únicamente de fachada (101).

Los Estados miembros recibirán la misma información que los eurodiputados, no más. Documentos proporcionados por la Dirección General de Comercio de la euro-estadounidense Tratado ciudadano sólo se refieren a las propuestas de la Unión. Los Estados Unidos prohíbe a su lado teniendo en cuenta sus “posiciones de negociación” por otros Estados o por el Parlamento Europeo. Además, sólo los textos de negociación se ponen a disposición, es decir, ya corrientes de aire avanzadas de ajuste, y no los documentos preliminares, esenciales para comprender los desafíos de cada posición (324).

Sin embargo, después de que el mediador europeo Emily O'Reilly ha llamado en enero de 2015 para una mayor transparencia (168), la Comisión Europea publica a partir 07 de enero 2015 textos relacionados con el Tratado ciudadano euro-estadounidense (111): se trata el 10 de agosto de 2015 de dieciséis documentos de la posición de la UE y doce propuestas textuales de la UE, todo en Inglés, sobre los más diversos temas, además de treinta hojas de información de una o dos páginas para responder a ciudadanos críticos. Pero no hay acta de la reunión alguna con los negociadores estadounidenses o con las multinacionales y grupos de presión. Sobre todo, parece

que los documentos publicados son bastante diferentes de los documentos secretos de comercio, algunos de los cuales se han filtrado. El economista experto en cuestiones energéticas y climáticas, Maxime Combes, comparó las dos fuentes en el ámbito de la energía (99): Si los dos documentos mencionan los mismos principios, el documento publicado muestra clara intención de tranquilizar al lector con elementos que no están incluidos en el documento filtrado y eliminación de otros elementos del documento secreto. La Comisión, por tanto, presentó información sobre los documentos de negociación, pero falsa.

La Comisión negocia el tratado euro-estadounidense dentro de un acuerdo marco aprobado por los gobiernos. Pero una vez fijado el mandato de la Comisión, se hace difícil para los Estados enmendar la marcha de las negociaciones. O incluso discutirlo. Esto significa encontrar alianzas con otras capitales. Mientras tanto, la Comisión no escatima subterfugios para eludir sus objeciones cuando logran formularlas (324).

Sin embargo los grupos de presión tienen un acceso a la negociación sin paragón con el público y con los medios de comunicación, tanto respecto de la Comisión Europea como de la administración de Obama.

El Parlamento Europeo y los Parlamentos nacionales serán, como el Consejo de Ministros, transmitir *en definitiva* elementos que se han negociado y su margen de maniobra se reduce a “tomar o dejar” acuerdo establecido.

La situación es algo distinta en los Estados Unidos porque el Congreso no ha concedido el procedimiento llamado tramitación acelerada (*fast track*), que da el presidente de Estados Unidos la autoridad para negociar tratados internacionales solo, lo que hace la negociación más difícil. Así, el rechazo de este procedimiento por la Cámara de representantes en setiembre de 1998 provocó el abandono del tratado de libre cambio de las Américas. Este procedimiento fue instaurado en 1975 y utilizado dieciséis veces para concluir distintos tratados de librecambio (141). A pesar de que un centenar de máximos ejecutivos y dirigentes de grandes empresas de Nueva York habían apelado a los miembros del Congreso ha sostener el proyecto de ley que autorizaba este procedimiento acelerado (311), este fue finalmente votado el 18 de junio por la Cámara de Representantes y después, el 24 de junio de 2015, por el Senado.

Esto hizo que el Senado francés aprobó por unanimidad el 3 de febrero 2015 una resolución europea (353) presentado por el senador Michel Billout “invitando al gobierno a actuar a las instituciones europeas para poner fin a la falta de transparencia en la negociación de los acuerdos [Euro-canadiense y euro-estadounidense] que, dadas las participaciones, siempre debe dar lugar a la información necesaria para el control democrático. “ Por su parte, el Comité Europeo de las Regiones declaró en su dictamen sobre el tratado de los ciudadanos euro-estadounidense de que “todos los

documentos esenciales deben ser publicados y que las directrices de negociación debe ser proporcionada, en lo posible, a su debido tiempo comprensible y sin restricciones a las autoridades regionales y locales, a todos los grupos sociales y todos los ciudadanos de la Unión Europea »(81).

7.1.3. Un ejemplo de actuación manipuladora a espaldas de los ciudadanos

Los ciudadanos europeos se han visto obligados a tener que depender de las filtraciones para averiguar lo que está tramando a sus espaldas, ya que las negociaciones sobre el tratado de libre comercio entre la UE y los Estados Unidos se llevan a cabo en secreto.

Amigos de la Tierra (16) ha conseguido por una filtración un documento esencial en la seguridad alimentaria, lo que demuestra la magnitud de los sacrificios que la Comisión Europea está dispuesta a conceder a la protección de los ciudadanos, a pesar de reiteradas declaraciones del Comisario europeo del Comercio, a la sazón Karel de Gucht, quien siguió insistiendo en que estas “cuestiones no están sobre la mesa de negociaciones.”

Este documento (121) obtenido por el *Instituto de Política Agrícola y Comercial* es una propuesta de la Comisión Europea, que, aunque incompleta, es suficientemente explícita para confirmar los temores de las ONG: este acuerdo tiene como objetivo primordial hacer la vida más fácil a las multinacionales, incluso sacrificando medidas fundamentales de seguridad alimentaria que protegen a los ciudadanos europeos. El texto revela que, en particular, la UE debería aceptar los niveles de contaminación de los alimentos establecidos por el “*Codex Alimentarius*”, una organización que ha establecido consistentemente estándares muy bajos de seguridad (véase más atrás).

Adrian Bebb, responsable de Agricultura y Biodiversidad Campaña de Amigos de la Tierra Europa “, el Comisario responsable de las negociaciones se burló de las preocupaciones de los ciudadanos europeos que temen que un acuerdo comercial con los Estados Unidos podría socavar las medidas de protección pública. Los documentos filtrados muestran claramente que los ciudadanos tienen toda la razón para estar preocupado. Está detrás de puertas cerradas que los negociadores son para dismantlar el sistema de protección de alimentos de la Unión Europea con el único propósito de permitir a las multinacionales a cosechar siempre más beneficios”.

TRAITÉ TRANSATLANTIQUE ...



¿Y si preguntamos su opinión al pueblo europeo?

7.1.4. Un tratado euro-canadiense mantenido en secreto el mayor tiempo posible

Como el Tratado euro-estadounidense, el tratado euro-canadiense se negoció al margen de los ciudadanos, pero con intervención de las multinacionales. Estas últimas se reúnen desde 1999 en el Foro sobre Comercio Canadá-Europa (en Inglés *CERT – Canadá-Europe Rountable for Business*). Este foro está compuesto por las empresas miembros y las asociaciones profesionales que formulan conjuntamente recomendaciones de política y participan en mesas redondas ejecutivas con los representantes de los gobiernos, como se afirma en su página web. Son miembros Alstom, Rio Tinto Alcan, ThyssenKrupp, Daimler, Glencore, BASF, Bombardier, Siemens, etc., empresas cuya competencia se convierte en cooperación cuando se trata de imponer las reglas del juego a los gobiernos. Este círculo euro-canadiense consulta periódicamente con su homólogo euro-estadounidense, *TABC* según informa la página web de este último (370, 371).

Como consecuencia de filtraciones, el informativo de la televisión alemana Tagesschau publicó en su sitio-e en agosto de 2014 (19) el texto del tratado confidencial UE-

Canadá CETA, que se estaba negociando en el mayor secreto durante más de cinco años. El mandato de negociación dado por los gobiernos de la UE a la Comisión Europea sigue siendo secreto. El Gobierno de Canadá finalmente ha publicado el texto del tratado en su sitio web el 26 de septiembre de 2014 en inglés y francés, el día en que el texto fue rubricado por la Unión Europea y Canadá (206). La Unión Europea ha publicado el mismo día el texto en inglés, con la promesa de presentar las traducciones a otras lenguas de la UE, de lo que todavía no se dispone casi ocho meses después.

El Tratado consolidado en la versión en inglés es de 491 páginas, a las que hay que añadir numerosos anexos, que conforman 1.143 páginas, es decir 1.634 páginas en total. La longitud y la complejidad de este texto muestra que es prácticamente imposible para los ciudadanos estar informados de su contenido y de sus consecuencias en unos pocos meses o años.

7.1.5. ACS: impuesto por los lobbies industriales sin consultar a los ciudadanos

La *Coalición de Industriales de Servicios (CSI)* de Estados Unidos y el *Foro Europeo de Servicio (FSE)* fundaron la Coalición Internacional de Industrias de Servicios o *Global Services Coalition (GSC)* que se han unido a las organizaciones de empleadores con sede en Australia, Barbados, Canadá, el Caribe, Hong Kong, Jamaica, Japón, Nueva Zelanda, Santa Lucía, Taiwán, Trinidad y Tobago, etc., y en Francia, con la participación de la MEDEF. Habrá que señalar en esta lista por lo menos a seis paraísos fiscales ... Añadido a TheCityUK, una asociación de servicios financieros de la City de Londres. En diciembre de 2011, el GSC consigue cincuenta gobiernos que apoyan un proyecto de acuerdo sobre el comercio de servicios fuera del marco multilateral de la OMC (239).

Lanzado en febrero de 2012, las negociaciones del Acuerdo de Comercio de Servicios (ACS) están en la más completa opacidad (118). Su objetivo es la apertura del mercado de servicios a la competencia internacional, es decir, la eliminación de las normas que podrían obstaculizar el negocio y los beneficios de las multinacionales. Educación, salud, transporte, telecomunicaciones, servicios financieros... todo está sobre la mesa. Sin que los ciudadanos y los parlamentarios tienen la palabra. Este podría ser el fin de los servicios públicos del agua, la educación o la salud, el final de cualquier voluntad de regular los mercados financieros y proteger los datos de los ciudadanos. En resumen, nunca se había visto un impedimento tal para el ejercicio de la democracia y el funcionamiento de la política pública.

En febrero de 2013, la Comisión Europea solicitó al Consejo Europeo, que representa a los Estados miembros, dar luz verde a las negociaciones, lo que se hizo el 18 de marzo de 2013. Al igual que en el caso de todos los demás tratados de libertad empresarial, el documento que fundó la posición de la Unión es secreto. No se hará público hasta el 10 de marzo 2015, dos años después de su firma (120). La apertura de las negociaciones fue luego validada por el Parlamento Europeo en julio de 2013, por 526

votos a favor y 111 en contra, en Francia, con el voto a favor del PS y la UMP; según la ONG Votewatch Europa, parte francesa, sólo los eurodiputados verdes, Frente de Izquierda y el Frente Nacional votaron en contra. En su resolución, el Parlamento señala que “el mandato de negociación de la Unión Europea fue propuesto por la Comisión y aprobado por el Consejo sin ningún análisis de impacto” (344).

No fue hasta junio de 2013 que se pudo ver un comunicado de seis líneas de la Organización Mundial del Comercio que anuncia las negociaciones, y los países concernidos, sin entrar en los detalles del acuerdo.

Y la discreción parece funcionar: con la excepción de los blogs y las organizaciones de línea independiente, ni una palabra en la prensa francesa hasta el 25 de junio de 2014 y la única es del periódico L’Humanité.



Portada de L’Humanité de 25 de junio de 2014 denunciando las negociaciones del Acuerdo sobre Comercio de Servicios.

En noviembre de 2013, los participantes lanzaron paso al “intercambio de ofertas iniciales” cada país debe identificar las áreas que desea incluir en el acuerdo y las condiciones que ofrece para la “apertura” de la competencia internacional en estos sectores en una parte predeterminada del acuerdo. A partir de 2014, la mayoría de los países han intercambiado estas propuestas, que son la base de los debates. Algunos, como Suiza o Noruega las hicieron públicas, otros países parecen reacios a divulgarlas a sus ciudadanos (344).

Sin embargo, WikiLeaks ha roto la opacidad que reina en estas negociaciones al revelar en abril de 2014 el anexo del acuerdo sobre servicios financieros (410). Jane Kelsey, profesora de derecho en la Universidad de Auckland en Nueva Zelanda, y Burcu Kilic de los EE.UU. ONG Public Citizen analizaron este documento escrito principalmente por los EE.UU. y la UE (247, 249): el proyecto de acuerdo y cualquier otro de los documentos de trabajo se supone que deben permanecer en secreto durante “cinco años desde la entrada en vigor del Tratado o, si se abandona, durante los cinco años siguientes al final de las negociaciones.” El documento afirma que la revelación no está autorizada y que los textos se deben “mantener en un edificio, y en una sala

asegurados bajo llave”. Sólo se conocerá el texto final oficial. Mantener los documentos de trabajo preparatorios en secreto impide entender las implicaciones de los tratados. Los documentos sujetos a la negociación serán en este caso aún más secretos que los del Acuerdo Transpacífico (AFTP), lo que va en contra de los esfuerzos de transparencia que se han realizado en el seno de la OMC. Desde entonces nueve anexos así como la parte central han sido publicados por wikileaks.

Por supuesto este secreto sólo se refiere a la población en general: los grupos de presión de la industria de servicios (GSC) participan activamente en las rondas de negociaciones, por ejemplo, en abril de 2014 en las negociaciones de Ginebra, como indican en un comunicado, ACS está especialmente diseñado para y en estrecha consulta con el sector financiero mundial, cuya codicia y la imprudencia se consideran causas sucesivas crisis, y sigue imponiendo la desregulación del sector en las instituciones globales. Desde entonces, otros nueve anexos así como la parte central han sido divulgados por wikileaks (412).

7.1.6. Lobbies de negocios de los Estados Unidos

Tanto en EEUU como en la UE, los medios de negocios son el primer actor en favor de los tratados de librecambio (141). En primer lugar, tenemos la Coalición Americana de empresas pro-Acuerdo de Asociación Transpacífica (*U.S. Business Coalition for TPP*) que reúne a las principales multinacionales y asociaciones patronales estadounidenses en todos los sectores. Ha creado un Comité de Urgencia para el Comercio Estadounidense (*Emergency Committee for American Trade* ou *ECAT*) –la urgencia en materia de comercio no resulta no obstante evidente... inmediatamente después, tenemos la Cámara de Comercio de Estados-Unidos que actúa en paralelo a la Coalición de las Empresas para el Comercio Transatlántico (*Business Coalition for Transatlantic Trade*) copresidida por las principales multinacionales y las principales organizaciones plurisectoriales de la industria. Esta coalición tiene varios grupos de trabajo específicos.

La coalición pro-TPP reúne a 74 empresas y 73 asociaciones de comercio según su sitio en internet; los órganos dirigentes de la coalición pro-TTIP reúnen 13 multinacionales y 8 asociaciones, que están todas, excluida la Ford, en la coalición pro-TPP. Al lado de la ECAT y de la Cámara de Comercio, que han creado respectivamente las coaliciones pro-TPP y pro-TTIP, tenemos otros tres grandes grupos de presión de librecambio. El primero es la Asociación Nacionales de los Manufactureros (*National Association of Manufacturers* ou *NAM*); el segundo es la Coalición de las Industrias de Servicios (*Coalition of Services Industries* ou *CSI*) que hemos visto en acción para promover el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, pero que se implica también en los otros tratados de librecambio; el tercer gran grupo es la venerable Tabla Redonda de los Negocios (Business Roundtable) que ha apoyado muy fuertemente la adopción del TLCAN haciendo presión contra sólidos acuerdos paralelos en materia de

medioambiente o de derecho al trabajo. Ha creado, con el ECAT, la Cámara de Comercio, el NAM y el CSI, la coalición incestuosa y redundante llamada «El Comercio Beneficia América» (*Trade Benefits America*). El mundo de los negocios estadounidense está ampliamente organizado, lo que le permite organizar -y financiar generosamente- las campañas promoviendo el librecambio y los tratados ad hoc tanto respecto de los políticos como de los medios de comunicación, así como los estudios.

Estas campañas son acompañadas, en efecto, por universitarios adeptos a la teoría de la ventaja comparativa y de los think tanks privados como la *Heritage Foundation*, l'*American Enterprise Institute* y le *Peterson Institute*.

7.1.7. Secreto sistemático

La opacidad de las negociaciones es la regla para todos los tratados de libre comercio, incluidos los tratados euro-estadounidense y euro-canadiense y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios que acabamos de mencionar:

- La Comisión Europea no ha hecho público espontáneamente ninguno de los mandatos de negociación otorgados por los Estados miembros. Sólo los pedidos para el Tratado euro-estadounidense y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios se han hecho públicos, pero sólo después de que el primero se filtró y pasados dos años desde el inicio de las negociaciones del segundo.

Sobre el Tratado de la UE - África Occidental, la Red de Organizaciones Campesinas y Productores de África Occidental (ROPPA) señala que “no hay necesidad de ocultar acuerdos que se supone que tienen consecuencias positivas para el pueblo” (343). Una vez más, el mandato de negociación dado por los gobiernos de la UE a la Comisión Europea sigue siendo secreto, para cada uno de los tres tratados euro-africanos. Una versión en inglés del proyecto de Tratado de la UE - África occidental fue publicado en febrero 2014 (149), y la versión final fue finalmente publicada en francés, en particular, por la Comisión Europea en septiembre de 2014 en forma de diecinueve archivos (109).

El secreto está acompañada por la publicación de folletos de propaganda como el publicado por la Comisión Europea para apoyar los tratados euro-africanos (165), colección de contra-verdades y francas mentiras, como muestra el economista agrícola Jacques Berthelot (51).



TPP: Trans-Pacific Partnership ou Accord de partenariat transpacifique ; source : www.choice.com.au/reviews-and-tests/money/shopping-and-legal/legal/trans-pacific-partnership-secretlytrading-away-rights.aspx

- El grado de secretismo en torno al Tratado de Asociación Trans-Pacífico fue sin precedentes. En su negociación, el proyecto de acuerdo en los Estados Unidos no ha estado sujeto a ningún debate público en la prensa ni de los responsables políticos. Por el contrario, representantes de seiscientas empresas estado-unidenses contribuyeron al desarrollo de la Asociación Trans-Pacífica. A lo largo de los debates, se llevó a cabo en la oscuridad frente a la mayoría del Congreso, mientras que los máximos representantes de las empresas estadounidenses fueron consultados y estuvieron al tanto de todos los detalles (88). WikiLeaks filtró en 2013 el capítulo de derechos de propiedad intelectual y el medio ambiente, y en 2014 una segunda versión del capítulo sobre derechos de propiedad intelectual (408) y el de medioambiente (409), puis en 2014 une seconde version du chapitre sur les droits de propriété intellectuelle (411), así como algunos otros artículos, pero el conjunto del Tratado todavía no es público. Los documentos de trabajo no se pueden hacer públicos hasta cuatro años después de la entrada en vigor del tratado y si el tratado no es ratificado antes de los cinco años después del final de las negociaciones (249).
- La Comisión Europea publica el tratado final cuando se completan las negociaciones, jamás las versiones de trabajo. Y aun así, es muy cuidadosa en publicar los textos en la forma que se haga la lectura lo más difícil posible. Por ejemplo, el tratado entre la UE y Singapur fue firmado el 17 de octubre de 2014 -pero al parecer aún no se firmó- está disponible en el sitio web de la Comisión en forma de 55 archivos diferentes (160), hay una versión consolidada disponible. Pero sólo la versión en inglés.

Las negociaciones de los tratados de libre comercio son opacas, se llevan a cabo a puerta cerrada, los mandatos otorgados por nuestros gobiernos no suelen estar disponibles en los idiomas nacionales, los medios de comunicación no pueden abrir cualquier debate y no dan información, los políticos de los partidos gobernantes están

en silencio o relatan cuentos de hadas. Los que deciden -principalmente representantes de los negocios y de las finanzas, y secundariamente los políticos neoliberales- no responden ante nadie (fuera del accionariado de referencia de las multinacionales).

Frente a tanto secreto, una investigación puede ser iniciada por el Defensor del Pueblo Europeo contra la Comisión por denegar el acceso a determinados documentos del tratado euro-estadounidense a cinco ONG ClientEarth, la Federación Europea de Periodistas, Amigos de la Tierra Europa, el Observatorio de la Europa industrial y la Oficina Europea de Medio Ambiente (122). Estas ONG defienden que el Ejecutivo comunitario decidió ignorar las obligaciones de la Convención de Aarhus en materia de transparencia, que las autoridades deben dar acceso al público a la información relacionada con el medio ambiente. El Defensor del Pueblo no puede obligar a las instituciones de la UE a cumplir sus recomendaciones, pero todavía tiene alguna influencia en su comportamiento, pues puede concluir con una investigación embarazosa por la crítica que resulta.

La negativa de la Comisión a dar acceso a estos documentos también contradice la sentencia de junio de 2014 del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que había dictaminado que los documentos relativos a las operaciones internacionales, incluyendo el Tratado euro-estadounidense, no deben automáticamente quedar exentas del principio de transparencia (123).

En un arranque de candidez, el antiguo secretario de comercio estadounidense, Ronald Kirk, ha presentado el interés «práctico» de «preservar un cierto grado de discreción y de confidencialidad». La última vez que una versión de trabajo de un acuerdo en curso de formalización ha sido presentado en público, ha subrayado, las negociaciones han fracasado —una alusión al Acuerdo de Libre Cambio de las Américas- (ALCA), una versión extendida del tratado norte-americano TLCAN.

Para responder a la acusación de negociaciones secretas, el gobierno francés creó en octubre 2014 un comité estratégico de seguimiento de los temas de política comercial, formado por parlamentarios, representantes de la universidad y un colectivo de la sociedad civil. Este último reunió a veinte organizaciones no gubernamentales y sindicatos y una veintena de federaciones y sindicatos profesionales. Pero después de cinco meses de existencia, cuatro de sus miembros (Amigos de la Tierra, Attac Francia, Confederación Campesina, Unión Sindical Solidaires) lo han abandonado, “debido a la clara voluntad del Gobierno de no realizar una auténtica consulta democrática”, negándose a “servir de coartada ya que es sólo una herramienta de propaganda del gobierno, ocultando el deseo de imponer tales arreglos a cualquier precio” (28).

7.2. Tratados de carácter constitucional y prácticamente irreversibles

Los tratados de librecambio actualmente en negociación definen reglas superiores en derecho a las normas nacionales de los signatarios, comprendidas generalmente las Constituciones. Los 66 países firmantes de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados en 1969 han aceptado reconocer que los tratados priman sobre el derecho nacional, incluida su Constitución. En el seno de la Unión Europea, únicamente Francia y Rumania no han ratificado este tratado; Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y Suiza lo han ratificado, pero no los Estados Unidos. Francia, sin embargo, se considera obligada por numerosas disposiciones que son simplemente una mera codificación del derecho de los tratados.

En su argumentario (122), la Comisión Europea afirma que “la asociación transatlántica no prevalecerá y derogará automáticamente ni cambiar las leyes y reglamentos de la Unión”, y que el tratado no prevalecerá sobre las normas de Unión. La UE y los Estados Unidos podrían, por lo tanto, si seguimos a este argumento, promulgar una ley contraria al Tratado y por lo tanto no respetarlo. Esto supondría la negación del Tratado, que ya no sería sino una declaración de intenciones. Este argumento es claramente falaz.

La Sección 54 de la Constitución francesa establece que si un tratado incluye una cláusula contraria a la Constitución según el Consejo Constitucional, la autorización para ratificar o aprobar sólo puede darse después de la enmienda de la Constitución. La Sección 55 de la Constitución por su parte dice que “los tratados o acuerdos debidamente ratificados o aprobados, previa publicación, tienen una autoridad superior a la de las leyes, a reserva, para cada acuerdo o tratado, de su aplicación por la otra parte.” Esta es la condición de reciprocidad.

Las reglas de los tratados de libre comercio también cubren la mayoría de los ámbitos de la política - económica, social, ambiental - que mantienen vínculos sólo vagos con el comercio. Para todas estas áreas, no sólo muestran las decisiones técnicas - tales como toneladas de importación de ese producto, sin aranceles, sino que definen reglas generales -por ejemplo, el derecho de los negocios o de la legislación laboral o ambiental- y métodos para decidir -por ejemplo, paneles de arbitraje privado-. Estos tratados se colocan como hemos visto por encima de las leyes nacionales y en general por encima de las Constituciones. Así que estas son una clase de tratados constitucionales.

Por otra parte, la soberanía de la gente, los ciudadanos, implica la reversibilidad de las decisiones. Si una mayoría de los ciudadanos de hoy promulga una norma, una nueva mayoría de ciudadanos debe tener la posibilidad de cancelar o cambiar mañana esta misma norma. En el caso de los tratados multilaterales de libre comercio, como los que hemos estudiado, ponen en cuestión la hipótesis de un funcionamiento plenamente

democrático de las instituciones nacionales y de la UE: si tenemos en cuenta que los ciudadanos de un Estado parte, no podrían por sí mismos enmendar un tratado, ya que se necesitaría el acuerdo de los otros socios; si lo que tenemos en cuenta es a los ciudadanos de todos los signatarios del tratado, la mayoría simple de los ciudadanos no sería suficiente, ya que la mayoría en cada uno de los países firmantes, debido a la heterogeneidad de los espacios políticos, automáticamente corresponden a una mayoría mucho mayor que el 50%, tal vez un 70 u 80%. Esto es, si cada Estado signatario fuera verdaderamente democrático: o, como hemos visto en Francia y los Países Bajos en 2005, una mayoría de los votantes no fue suficiente para decidir. En el caso de los tratados que no pueden ser modificados sino con el consentimiento unánime de los firmantes se impone independientemente de los cambios políticos.

El principio de reversibilidad de las leyes implica, por el contrario, que una ley debe tener un único o reducido campo y no ligar entre ellas decisiones independientes, a fin de no haya que anular decisiones independientes cuando se quiere anular una sola. No obstante los tratados de libre comercio ligan entre sí las cuestiones más diversas, desde los servicios públicos al medioambiente pasando por el derecho al trabajo y la venta de sujetadores 30 ⁹⁶. Por ejemplo, si una mayoría de franceses deciden que las normas sociales son superiores al derecho al comercio, Francia podría denunciar el tratado euro-estadounidense, pero eso nos colocaría en la situación de ver nuestras exportaciones sometidas a aranceles prohibitivos, y a anular todas las otras disposiciones del tratado sobre aspectos que no tienen nada que ver con las normas sociales, incluso a dejar a los franceses al margen de los intercambios internacionales. Por consiguiente la retirada en un único tema o sector es casi imposible.

De esta forma, los tratados de libre comercio, a diferencia de la mayoría de los tratados internacionales tradicionales, son prácticamente irreversibles: los ciudadanos que no tienen el poder democrático de cambiar de opinión.

⁹⁶ Annexe 1 del capítulo 96 del tratado euro-canadiense : el Canadá pourra exporter vers la UE 297 000 kg de soutiens-gorge, jarretières y artículos similaires. En sens inverse la UE ne pourra en exporter vers el Canadá que 26 000 kg.



Honoré Daumier, L'émeute, après 1848, The Phillips Collection, Washington.

http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/6/60/Honore_Daumier_The_Uprising.jpg/120px-Honore_Daumier_The_Uprising.jpg

Estos cuasi acuerdos o tratados de libre comercio constitucionales e irreversibles nos hace preferir el término “tratado” frente al término “acuerdo”. Aunque formalmente en el derecho internacional un acuerdo es un tratado, el término “acuerdo” en un sentido general implica el entendimiento entre personas que resultan de sus sentimientos de conformidad formalizada entre personas o entidades. Usar el término “acuerdo” tiende a minimizar la importancia de los tratados de libre comercio, para hacerlos ser simples arreglos.

Como referencia, en el artículo 28 de la Declaración de los Derechos Humanos de la República Francesa en 1793 (337), los fundadores de la República habían tenido la sabiduría y humildad para incluir una disposición: “Un pueblo tiene el derecho de revisar, reformar y cambiar su Constitución. Una generación no puede sujetar a sus normas a las futuras generaciones”. Una disposición impugnada frontalmente por los tratados de libre comercio.

8. No hay que confundir el marketing político y la información

Los tratados de libre comercio utilizan palabras y frases que tienen una imagen bastante positiva en su sentido popular, común. Entre otros:

- “Competencia”, que se refiere a la posibilidad de que el consumidor pueda elegir el mejor producto. Los lugares de competencia por excelencia son el mercado de barrio donde los productores y los minoristas ofrecen sus productos o centro donde muchas tiendas están compitiendo para atraer clientes y vender sus productos. Competencia – en su sentido común - no impide en absoluto el respeto a la regulación.
- “Apertura a la competencia” combina dos aspectos positivos: la competencia que acabamos de mencionar, y la apertura, con connotaciones muy positivas.
- “Liberalización”, que es la hermana de la liberación y la libertad. El liberalismo afirma la libertad como principio político supremo. La liberalización aumenta la libertad: ¿cómo se podría oponerse uno a la libertad? ¿Cómo no dar a todos la libertad de comportarse como lo deseen? Mayo 68 no está lejos...
- “Libre Comercio” se refiere directamente a libertad e intercambio. El intercambio sugiere una actividad fundamental desde tiempos inmemoriales, intercambio de noticias, saludos, bienes o regalos y su correspondencia, el intercambio de mujeres entre esposos y comunidades,... El cambio es, pues, sin duda, la base de cualquier sociedad.



Film de Marc Allégret, 1934. <http://kebekmac.blogspot.fr/2014/11/allegret-marc-1934-hotel-du-libre.html>

- - “Mercado”, que es tradicionalmente la reunión de personas para los intercambios de todo tipo y, por extensión, el lugar de comercio. Es la actividad y el lugar tradicional del comercio.

Por eso es muy difícil de contrarrestar la competencia, la liberalización, el mercado o el libre comercio, ya que estas expresiones son, a priori, muy positivamente connotadas o hacen referencia a realidades tan antigua como la sociedad humana. El arte de los promotores de los conceptos modernos de la apertura a la competencia, la liberalización, el libre comercio es dar a estas expresiones connotadas positivamente un significado muy especial, al mismo tiempo bastante vago.

Estas expresiones no están definidas explícitamente en los tratados de libre comercio, diciendo lo que son, lo que no son, ¿cuáles son las consecuencias prácticas? Así que hay que leer entre líneas para abordar el sentido real. La aplicación de los acuerdos de libre comercio o tratados neoliberales, como el Tratado de Lisboa o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN es mucho más esclarecedora. Eso es lo que tratamos de hacer aquí.

Entonces se da uno cuenta de que el libre comercio y la apertura a la competencia tienen poco que ver con el comercio simple o el comercio en el sentido común de esos términos. El mercado tampoco. La liberalización no tiene nada que ver con la libertad / lema de la República Francesa. De hecho todas estas expresiones utilizadas en los tratados se pueden resumir en uno: la libertad absoluta para hacer negocios y obtener un beneficio, el mayor beneficio posible, sin importar las consecuencias para la sociedad y nuestro ecosistema. Estas consecuencias no son, sin embargo, el olvido, ya que siempre se mencionan como vimos en un capítulo anterior. Las normas sociales, la sociedad y el medio ambiente son respetados, pero sólo y sólo si no se oponen al derecho a hacer negocios y obtener ganancias.

De hecho, estas normas sociales y ambientales son generalmente opuestos al derecho absoluto de hacer negocios y ganancias, debido a que son la expresión de diferentes derechos individuales o colectivos, de diferentes valores, ninguno es absoluto. Toda sociedad se basa en un equilibrio entre estos derechos y estos valores diferentes. El saldo no prohíbe una jerarquía de derechos y valores, pero esta jerarquía no es absoluta.

La liberalización de un sector económico es en realidad la destrucción de las normas que conforman el sector, excluido el derecho a hacer negocios y ganancias. Es la eliminación de normas que sirven a los intereses comunes. Cuando toca a los servicios, es el derecho a hacer negocios y obtener ganancias con la privatización.

El mercado es el lugar donde las multinacionales, los especuladores y, más en general aquellos que tienen grandes recursos financieros deciden contrarrestar las decisiones políticas que no se ajustan a sus conveniencias y apoyar aquello que les conviene. La

aparición en el mercado se reduce a otra gente, la gente del mercado, que ahora compiten con la “gente” que son todos los ciudadanos, como se muestra por el sociólogo de la economía y Director Emérito del Instituto Max Planck para el Estudio de las Sociedades en Colonia Wolfgang Streeck en su libro “el tiempo comprado” (366).

Así que llamemos al pan pan si queremos ser entendidos por todos, sobre acuerdos de libre comercio o de inversión. Evite usar mecánicamente términos y expresiones de los promotores de estos tratados, ya que no son seleccionados para facilitar la comprensión de los ciudadanos, sino para “vender” estos tratados. Estas son palabras de propaganda y no palabras que informan.

Por tanto, proponemos las siguientes traducciones:

- “*Competencia* “se traduce en” la libertad absoluta para hacer negocios y ganancias“
- “*apertura a la competencia*” y “*liberalización*” por “la sumisión al derecho de las multinacionales para hacer negocios y ganancias”, es decir “la eliminación de las reglas”⁹⁷, o la “privatización” cuando se trate de servicios.
- “*Mercado* “se traduce por “parlamento de las multinacionales y otros especuladores” o “parlamento de los más ricos” .
- “*El libre comercio* “se traduce en” libertad para hacer negocios y ganancias. “
- “*tratado (o acuerdo) de libre comercio*” se traduce por “Tratado de la libertad de comercio” y éste por “tratado de lealtad a las multinacionales”.

⁹⁷ El término «desregulación» es un anglicismo, que resulta menos claro en francés (el texto original utiliza “déréglementation”), pero en español ha tomado carta de naturaleza.



Para nosotros es lo mismo que la felicidad
https://france.attac.org/actus-et-medias/images-militantes/article/illustrations-le-tafta-se-met-ajour?pk_campaign=Infolettre-164&pk_kwd=illustrations-le-tafta-se-met-a

Más allá de estas expresiones esenciales, otras palabras y frases menos comunes también son confusas para todos.

Por ejemplo los “objetivos” rara vez son los objetivos efectivamente perseguidos por los promotores de un tratado de libre comercio, porque todavía están vendiendo. Preferimos hablar de “objetivos anunciados” o “objetivos declarados”.

Las “inversiones” no son primeras inversiones, es decir, el suministro de equipos o recursos humanos para poner en marcha un nuevo negocio o ampliar una actividad existente, posiblemente con pérdida para quien invierte. Las inversiones de la familia (por ejemplo, en un apartamento o en la educación de los niños) o pública (por ejemplo, en educación o hospitales) no están incluidas como inversiones, ya que no hay beneficio privado, lo que es la clave. Las inversiones incluidas en los tratados son únicamente las oportunidades para el beneficio personal, sin importar el valor para la sociedad que acoge la inversión.

Los “inversores” están allí sólo para el futuro beneficio personal y no para el desarrollo de la sociedad en la que operan. Además, solo se consideran los inversores extranjeros. Los inversores son simplemente multinacionales. El término más nuevo y más de moda de “transnacional” no lo hace más francés, pero añade confusión con el término familiar “multinacional”.

El término “mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado” casi no dice lo que es:

- “Mecanismo” no es términos claros y precisos; “Corte” sería más clara, pero la palabra corte está históricamente ligada a la noción de la justicia impartida por el Estado y el término justicia es problemático aquí, mientras que “tribunal” es inapropiado porque un tribunal es permanente. Preferimos por lo tanto, utilizar los términos “grupo de Arbitraje”, “panel de árbitros” o “mecanismo de arbitraje.”
- No dice que es un mecanismo privado.
- La expresión pone a los demandantes bajo una luz favorable - “inversionistas”, mientras que su objetivo no es invertir, sino hacer negocios y ganancias. Además, sólo los “inversores” extranjeros pueden utilizar este mecanismo. Por tanto, proponemos hablar de “multinacional”.
- Y el término “inversionista-Estado” sugiere que la institución es recíproca, que no es el caso: los Estados no pueden demandar a los “inversionistas”. Nosotros preferimos hablar de “disputas de las multinacionales contra los Estados”.

Por tanto, proponemos la expresión un poco más larga, pero mucha más precisa, “grupo de arbitraje privado para resolver las disputas de las multinacionales contra los Estados”.

Por último, las “Asociaciones” reúnen a los socios, lo que sugiere confianza y respeto mutuo, incluso amistad, relaciones, a menudo libres de zancadillas y trucos sucios. “Acuerdos” son un poco menos agradable. Alianzas y acuerdos son generalmente entendidas poco formal, flexible y modificable. Ahora los múltiples acuerdos de libre comercio y las asociaciones no tienen ninguna de estas características. La principal diferencia es su formalismo extremo, su posición en la cima de las normas y su cuasi-irreversibilidad como vimos en el capítulo 6. El término “tratado” es mucho más apropiado: indica claramente que este es un acuerdo entre países, es formal, difícil de desarrollar y aún más difícil de cambiar.

Por tanto, proponemos las siguientes traducciones:

- “ *Objetivos* ” se traduce por “objetivos establecidos” u “objetivos declarados”.
- “ *Inversión* ” se traduce por “oportunidad de ganancia personal.”
- “ *Inversionista* ” se traduce por “multinacional”.
- “ *mecanismo de solución de controversias inversionista-Estado* ” se traduce por “grupo de Arbitraje privado (o grupo de árbitros privados) para resolver disputas (o litigios) de las multinacionales contra los Estados”.
- “ *Alianza* ” y “ *acuerdo* ” debe traducirse por “tratado”.

Por último, los tratados de libre comercio o tratados de libertad para los negocios florecen en los documentos bajo varios nombres en francés e Inglés, y con mayor frecuencia en innumerables siglas: ACS, CETA, TLCAN, AMIGO, la EPA de la UE AE, APTP, UE-WA EPA GMT, PTCI, TAFTA, TISA, TTIP, y algunos otros. ¿Cómo pueden los ciudadanos reconocerse a sí mismos? Estas siglas crípticas añaden complejidad y misterio a los tratados, y ahuyentan al que intenta comprender.

La elección de los nombres es difícil, pues deben tener cualidades a menudo contradictorias: el más rico significado posible y que corresponda a la realidad del tratado, términos simples fáciles de entender para el lector medio, sobriedad y en cuanto a siglas que resulten fáciles de recordar.

Como se explicó anteriormente, no se recomiendan las siglas porque dicen nada; su única ventaja es, posiblemente, ser fáciles de recordar, pero esta ventaja se disuelve en los muchos acrónimos que son similares (TAFTA, CETA, TISA, por ejemplo). El adjetivo “Transatlántico” a veces se usa para hablar de los ciudadanos euro-estadounidense bajo tratado pero no parece apropiado para esta calificación pues se aplica igualmente al Tratado de la UE-Canadá. El término “mercado” que también se utiliza para el tratado euro-estadounidense es demasiado positivo dada la realidad de este Tratado (véase más arriba). Por ello proponemos:

- “Económico y Comercial Global Acuerdo UE-Canadá”, “CETA”, “CETA “ se traducen en “Euro-Canadá Tratado libertad de comercio” o “tratado euro-canadiense de lealtad a las multinacionales”.
- “Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones”, “YNP”, “Gran mercado transatlántico”, “GMT”, “tratado transatlántico”, “TTIP”, “TAFTA” se traduce en “Tratado Euro-estadounidense para la libertad de negocios” o “Tratado euro-estadounidense de lealtad a las multinacionales”.
- “Acuerdo de Asociación Económica UE – África Occidental (u oriental, o del sur),”EU EPA AE” se traducen en “Tratado euro-africano occidental de libertad de comercio”.
- “Acuerdo sobre el Comercio de Servicios”, “ACS” TISA “ se traduce en “Tratado para la privatización de los servicios.”

Estas sugerencias de traducción podrían ser utilizadas de forma sistemática, posiblemente recordando el término o la expresión oficial.

9. Conclusión general

Todos los acuerdos de libre comercio se anunciaron para incrementar los intercambios económicos, que deberían, según los promotores de estos acuerdos, promover el crecimiento económico y el empleo.

En concreto, los objetivos anunciados son los siguientes:

- Reducir o eliminar los aranceles: es el caso de todos los tratados de libre comercio, excepto quizás del Acuerdo sobre el Comercio, pues los servicios no están tan afectados por las aduanas;
- Reducir o eliminar “barreras no arancelarias”, es decir, las normas constitucionales, leyes o regulaciones que pueden reducir las ganancias de las multinacionales: el caso de los tratados euro-canadienses y euro-estadounidenses y el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios;
- Permitir a las multinacionales atacar ante un arbitraje privado las leyes, regulaciones y normas de los Estados y otras autoridades públicas como obstáculos innecesarios al comercio, la competencia, el acceso a la contratación pública, la inversión y las actividades de servicio, es decir, como obstáculos a la libertad de hacer negocios y beneficios, caso de los tratados euro-canadienses y euro-estadounidense, del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios, así como la inmensa mayoría de los otros tratados de libre comercio (entre la UE y EL CARIFORUM , Centroamérica, los países andinos, el Pacífico ...).

El primer objetivo efectivo será reducir el margen de maniobra y una fuente de ingresos de los Estados -la percepción de los derechos de aduana- y la destrucción de la agricultura local en favor de la agricultura industrial que requiere capitales muy grandes.

El segundo objetivo es el de establecer una clara jerarquía de las normas, con el derecho de hacer negocios y beneficios prioritario sobre los derechos sociales y ambientales. El margen de maniobra de los Estados y sobre todo de los pueblos se reduce de nuevo puesto que ya no van a establecer en lo sucesivo sus propias prioridades.

El último objetivo –la erección de grupos de árbitros privados para resolver disputas de las multinacionales contra los estados multinacionales- tendrá el efecto de eliminar una gran parte del poder legislativo de los ciudadanos y sus representantes.

Dado el carácter irrisorio de los beneficios socioeconómicos que se pueden esperar, incluso sus efectos claramente negativos si tenemos en cuenta el impacto de los tratados similares, los diferentes tratados de libre comercio muestran que su objetivo

no es el crecimiento y el empleo, ni siquiera proteger las inversiones o promover el comercio. Su único objetivo es vital, es asegurar el dominio de los derechos de las multinacionales a hacer negocios y ganancias. Esto es para aumentar el poder y los beneficios de las multinacionales y sus accionistas ricos, atribuirles derechos específicos (y cuando los derechos son específicos de algunos que están en mejor situación que los demás se llaman privilegios).

Los objetivos en términos de crecimiento y empleo son meros argumentos de propaganda, marketing. Es cierto que casi no se ve ningún otro argumento que los defensores de estos tratados pudieran presentar. También podemos entender por qué sus promotores se esconden para negociar esos tratados, de otro modo no se comprendería por qué sus promotores se esconden para negociar los tratados que tienen consecuencias positivas que, según ellos, tienen para la población.

Los tratados de libre comercio están mudos, por otra parte, sobre ciertos fenómenos nada compatibles con la “competencia libre y no falseada” según la expresión tan querida por la Comisión Europea, y especialmente:

- Las fluctuaciones en el tipo de cambio entre las monedas (dólar estadounidense y euro, el dólar canadiense y euro, etc.)
- Evasión de los beneficios de las multinacionales a los paraísos fiscales,
- El espionaje económico.

Abolir los derechos de aduana y las «barreras no arancelarias», dar el poder a algunos de establecer regulaciones y normas, anular leyes, es renunciar a hacer elecciones políticas y sociales: la calidad del agua, las normas de calidad de los productos agrícolas, las normas ambientales y de salud, los derechos de los empleados, etc., pero también la garantía de la libertad de expresión, la protección de los datos personales, el acceso a la sanidad (incluso gratuitamente), las decisiones sobre política energética, social, agrícola, etc.

En efecto, además de los bienes y servicios que consumimos están ya o deberían estar regulados o mejor desregulados por la vía de tratados de libre comercio; esta tendencia forma parte de la estrategia de los medios de negocios para burlar las autoridades políticas nacionales y democráticas por la vía de reglas más allá de las fronteras que armonizan la protección del ciudadano –consumidor o trabajador– por el más bajo denominador común a nivel internacional.

La supresión de estas supuestas barreras es, por tanto, renunciar a todo eso en nombre de la maximización de las ganancias de las empresas multinacionales es la democracia sujeta a normas privadas, unos poderosos intereses especiales. Eso es

reemplazar la democracia -o por lo menos lo poco de democracia que nos queda- por la oligarquía (el poder de la clase dominante) o la plutocracia (el poder de los ricos).

Elevar el derecho a hacer negocios y a obtener beneficios por encima de todas las cosas, por encima de todos los demás valores, es abandonar la soberanía fundamental, es decir, el poder para decidir el futuro, de manera colectiva. Se trata de dar este poder - *el* poder - sólo a los accionistas de las grandes multinacionales. Como analiza el Nobel de Economía Joseph Stiglitz en una conferencia en la Asamblea Nacional, « el verdadero propósito de estos acuerdos comerciales para los intereses de los grandes negocios es obtener el tipo de régimen regulatorio que no tendrían ninguna esperanza de conseguir a través de un debate democrático y abierto »

Este es un ataque contra la democracia fomentado por los oligarcas de con la complicidad de la clase política. Es decir por un conjunto de formaciones depredadoras, un conjunto heteróclito y geográficamente disperso de dirigentes de grandes empresas, de banqueros, de juristas, de contables, de élites globalizadas y de grandes accionistas, bien descrito por la socióloga Saskia Sassen (347 p. 76-79). Las fuerzas más poderosas e influyentes hoy quieren establecer un espacio mundial donde los Estados al servicio y beneficio de sus ciudadanos serán arrasados, las legislaciones y regulaciones reducidas al mínimo y armonizadas a lo más bajo, para dar la máxima flexibilidad y fluidez a las inversiones, a los negocios, a los movimientos comerciales con el fin de producir un beneficio privado máximo. Vamos así -estamos ya sin duda- hacia un integrismo, un capitalismo ultra con sus talibanes de mercado, y finalmente un capitalismo totalitario (247).

No olvidemos lo que declaró ante la Asamblea General de la ONU el Presidente de Chile Salvador Allende, doce meses antes de su asesinato por el golpe de Estado de las multinacionales estadounidenses (14): “Nos enfrentamos a un conflicto frontal entre las empresas transnacionales y los Estados. Estos son cortocircuitados en sus decisiones fundamentales -políticas, económicas y militares- por organizaciones mundiales independientes de cualquier Estado. Operan sin asumir sus responsabilidades y no son controlados por ningún parlamento, ni por ninguna institución que represente los intereses colectivos.”⁹⁸ Lo que ya era verdad en Chile en 1972 se ha convertido en realidad palpable de la UE cuarenta años más tarde.

Se trata de borrar todas las conquistas sociales o medioambientales penosamente conquistadas en el curso de los decenios pasados. De aumentar aún más las diferencias entre las rentas del 1% de los más ricos y la masa de los ciudadanos. Como

⁹⁸ Estamos frente a un verdadero conflicto frontal entre las grandes corporaciones transnacionales y los Estados. Éstos aparecen interferidos en sus decisiones fundamentales, políticas, económicas y militares por organizaciones globales que no dependen de ningún Estado y que en la suma de sus actividades no responden ni están fiscalizadas por ningún parlamento, por ninguna institución representativa del interés colectivo.

el Tratado Constitucional Europeo de 2005 y el Tratado de Lisboa de 2008 en su momento, los proyectos de tratados de libre comercio son, pues, proyectos altamente políticos. Mercado, comercio e inversión no son más que herramientas de un intento de privar a los ciudadanos del poco poder que les queda.

Estos argumentos han llevado a varios partidos políticos en Francia y la Unión Europea a rechazar el tratado euro-estadounidense o euro-canadiense o los otros tratados de libre comercio. Este es el caso de los partidos de izquierda como el Partido Comunista, el Partido de Izquierda, la Europa Ecología Verdes en Francia y sus contrapartes en otros lugares como Syriza en Grecia, por ejemplo, y el Frente Nacional - aunque algunos de sus cargos electos locales está a favor. De los miembros de la UMP / Les Républicains algunos se han opuesto al tratado euro-estadounidense, como Xavier Bertrand en mayo de 2014 en la Asamblea Nacional o François Fillon en una entrevista en Valeurs Actuelles en junio de 2015. (56, 186).

Otros partidos más centristas como el Partido Socialista belga - el partido más grande de habla francesa en Bélgica - también han expresado su oposición al Tratado euro-estadounidense (310). En el Parlamento Europeo, un proyecto de resolución sobre el tratado euro-estadounidense, adoptado por su comisión internacional, no fue finalmente puesto a votación de los diputados el 10 de junio de 2014 como estaba previsto. Ante las numerosas críticas provenientes de las diferentes comisiones del parlamento sobre el mecanismo de arreglo de las diferencias y sobre la opacidad de las negociaciones, el presidente del parlamento y el ponente del proyecto han preferido retrasar el voto, lo que es un hecho excepcional (136).



Photo CC compact

¿De qué manera podemos, entonces, detener estos diferentes proyectos al leal servicio de las multinacionales? ¿Cómo pueden los ciudadanos oponerse a estos planes mortales para su soberanía?

Ciertamente no hay bala de plata. Pero las resistencias al libre comercio y tratados de inversión, han sido una historia de éxito desde el momento en que llegamos a hacer que el texto negociado en secreto sea objeto de la política pública. Así, en la década de 1990, el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) quebró. A continuación, las negociaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) en relación con la liberalización de los servicios dentro de la Organización Mundial del Comercio, quedaron bloqueadas. Y el Acuerdo Comercial Anti-Falsificación (ACTA) sobre la propiedad intelectual también fue detenido.

Al igual que Drácula, cuando se expone a la luz del día, se marchita y muere, los acuerdos de libre comercio no se sostienen a la luz del día, el de la opinión pública. La primera arma es, pues, la información: para hacer que los proyectos, su contenido y sus análisis se difundan.

Hemos hecho hincapié en la importancia de las palabras y frases que se pueden utilizar no para informar sino para engañar. Es sorprendente que para informar al público sobre la realidad de los llamados tratados de libre comercio se utilicen las palabras y expresiones de propaganda política de los promotores de estos tratados, incluso en los análisis críticos. Estos análisis críticos son naturalmente necesarios, pero son a menudo incomprensibles para muchas personas: esta es una cuestión de interés, a menudo se usa vocabulario técnico y falta llanura hablando. Las palabras son las armas, el uso de armas de análisis para dar cuenta de la realidad detrás de las palabras de la competencia, la liberalización, el mercado, el libre comercio. Vamos a hablar de libertad absoluta para hacer negocios y ganancias, de parlamento de las multinacionales y otros especuladores, de libertad de hacer negocios, etc. Todo el mundo va a entender de inmediato.

Pero la primera batalla es la de la democracia, la transparencia, el debate público. La prensa, los parlamentarios y las más amplias capas de los pueblos tienen derecho a conocer los términos de la negociación, el proyecto inicial, el mandato de los negociadores, los puntos en los que tropiezan los debates y su evolución: la voluntad popular debe poder forjarse. También debe ser capaz de hablar: la gente tiene derecho a exigir la rendición de cuentas de los negociadores para exigir un referéndum sobre un tema que les concierne muy de cerca.

Las peticiones son otra forma de resistencia. Medio millón de alemanes y firmaron una petición en contra del tratado euro-estadounidense ya en mayo de 2014 (145). En la actualidad, tras la negativa de la Comisión Europea para registrar una Iniciativa Ciudadana Europea a abandonar los tratados euro-canadienses y euro-estadounidense ciudadana, sus iniciadores han lanzado la iniciativa ciudadana europea autoorganizada⁹⁹, es decir, una petición en las mismas condiciones que una declaración de apoyo a

⁹⁹ <https://stop-ttip.org/fr/signer/>

una iniciativa registrada. Esta petición ha superado los 2'6 millones de firmas a principios de setiembre de 2015, y 18 de los 28 Estados miembros han sobrepasado, a veces muy ampliamente, el quorum definido por la Comisión Europea, mientras que una iniciativa europea no demanda superar ese quorum más que en siete Estados miembros¹⁰⁰.

Además, numerosas autoridades locales se declaran fuera de los tratados de libre comercio, incluso piden la retirada de su gobierno de las negociaciones de los tratados de libre comercio¹⁰¹. La primera región francesa en declararse fuera del tratado euro-estadounidense (« hors *TAFTA* ») ha sido Île-de-France el 14 de febrero de 2014. Hasta la fecha, diez regiones francesas¹⁰², doce departamentos¹⁰³ y numerosos municipios¹⁰⁴ se han declarado “fuera del *TAFTA*” como un sinnúmero de autoridades públicas en América, Europa y otros lugares, como la ciudad de Bruselas, quien expresó su sospecha. Cuatro regiones, seis departamentos¹⁰⁵ y muchos municipios se declararon en situación de vigilancia o tienen reservas.

Estas declaraciones de las autoridades locales son perfectamente legales, a pesar de la intimidación de algunos prefectos que afirman que es una negación de la indivisibilidad de la República (348). Los proyectos actuales de tratados de libre comercio entre la UE y otros estados tienen, de hecho, cada uno diseñado para trascender los Estados para crear un solo territorio aduanero. Declararse “fuera del gran mercado transatlántico” o del “Acuerdo sobre el Comercio de Servicios” de una autoridad local francesa es la expresión de una negativa a ver que toda la República Francesa se funda en un solo territorio aduanero, la expresión que la protegerá contra la dilución en una zona aduanera, los términos en negociación son contrarias a la Constitución de la V^a República y la legislación que regula las autoridades locales. Esto no puede ser considerado una negación de la indivisibilidad de la República, sino un deseo de proteger ese aspecto amenazado por proyectos en fase de negociación. Es rechazar la anulación de la República (240).

¹⁰⁰ <https://stop-ttip.org/fr/>

¹⁰¹ cf. www.collectifstopptafta.org/collectivites/, y www.gmtpourleretraitedelafrance.fr

¹⁰² Champagne-Ardennes, Corse, Franche-Comté, Île-de-France, Limousin, Nord-Pas-de-Calais, Pays-de-Loire, Picardie, Poitou-Charentes, Provence-Alpes-Côte-d'Azur.

¹⁰³ Allier, Corrèze, Deux-Sèvres, Dordogne, Essonne, Hérault, Lozère, Pyrénées-Atlantiques, Seine-St-Denis, Somme, Tarn, Val-de-Marne.

¹⁰⁴ Besançon, Carpentras, Chateauroux, Dunkerque, Gap, Grenoble, Hendaye, Laval, el Mans, Lyon 1^{er}, Périgueux, etc.

¹⁰⁵ Basse-Normandie, Bretagne, Lorraine, Midi-Pyrénées ; y Ardèche, Côte d'Or, Gard, Landes, Vaucluse, Yonne.

Más allá de las autoridades locales, cámaras agrarias, federaciones profesionales o empresas se opusieron a la continuación de las negociaciones de acuerdos de libre comercio o han pedido excluir de su campo de negociaciones ¹⁰⁶.

No olvidemos que los diversos tratados de libre comercio que se están negociando actualmente están vinculados entre sí. De hecho, cualquier liberalización adquirida a través de uno de ellos no tendría que llevarse a cabo en el contexto de otra, lo que facilita el trabajo de sus negociadores y debilita el potencial de movilización. La lucha es global y debe incluir todos los tratados de libre comercio.

Tratados también pueden ser detenidos por la oposición del gobierno o el parlamento de un Estado miembro de la Unión Europea. El cambio de mayoría en Grecia dio lugar a la llegada al poder de los dos partidos en oposición a los tratados de libre comercio y sobre todo el ciudadano euro-estadounidense Georgios Katrougkalos, Viceministro para la Reforma Administrativa en el gobierno griego, dijo que el nuevo poder del Estado griego utilizaría su veto para hundir el acuerdo, al menos en su forma actual (278).



Eugène Delacroix, La Liberté guidant le peuple, détail, 1830, musée du Louvre

Si los ciudadanos de la Unión Europea y otros países aceptan el estrangulamiento de su soberanía como ciudadanos, un ciclo histórico terminaría. Un ciclo histórico que - en el espíritu de la Ilustración - ha reconocido este principio fundamental “todo el poder emana del pueblo” - desde antes de que venía de Dios o Rey. Un ciclo histórico que ha continuado en 1948 con la Declaración Universal de Derechos Humanos y con la afirmación progresiva de los diferentes derechos individuales y colectivos, que se han convertido en realidades poco a poco, en la confrontación con aquellos que siempre quieren gobernar supremo. Ahora quieren poner en práctica lo que era la esperanza

¹⁰⁶ Comme une quinzaine de chambres d'agriculture départementales ou régionales, el Conseil européen des associations de traducteurs littéraires ⁵⁶, des librairies...

expresada por David Rockefeller en una entrevista en febrero de 1999 en la revista Newsweek: para transferir el gobierno del pueblo al sector privado¹⁰⁷. Ellos quieren imponer con los tratados de libre comercio, sus dos principios fundamentales “todo el poder emana de los más ricos” y “libertad absoluta para hacer negocios y ganancias.”

Retroceder algunos siglos.

Si no hay ninguna razón para aceptar los tratados de «librecambio» que nosotros preferimos llamar de modo más realista tratados de libertad de los negocios o de privilegios para las multinacionales, los tratados comerciales son quizá necesarios. Así pues hay alternativas.

La crítica de los tratados de librecambio actuales o en proyecto y de su modo de elaboración ha atraído muy numerosas redes y organizaciones de todo el mundo, en Europa y por todas partes, a proponer las bases de una alternativa, bajo la forma de un mandato comercial alternativo (presentado en detalle en el Anexo 9). Insiste entre otros aspectos sobre la necesaria transparencia del proceso, sobre una participación significativa de la sociedad civil y de sus representantes, sobre la necesidad de evaluar todo proyecto de acuerdo antes de su conclusión y periódica revisión. Sus principios fundamentales son especialmente el respeto de los derechos humanos individuales y colectivos, la responsabilidad de las empresas, el principio de precaución. Esos principios han sido traducidos en puntos claves, de la alimentación al derecho del trabajo, del cambio climático a los servicios públicos pasando por la propiedad intelectual. Un sistema judicial público y permanente en el marco de la ONU, pero desembarazo de los intereses particulares como los de las multinacionales, podría juzgar sobre los eventuales conflictos entre Estados, ciudadanos y organizaciones procedentes de estos tratados comerciales.

Incluso, la cooperación regulatoria entre naciones podría ser organizada en el marco de las Naciones Unidas. Una tal instancia debería excluir todo conflicto de intereses para el conjunto de sus miembros y de sus colaboradores en relación con los sectores económicos concernidos por su trabajo.

Estas alternativas responden a los problemas actuales, ya sea en términos de desarrollo, de distribución de los frutos del trabajo de todos, o de preservación de nuestro ecosistema. Deben permitir intercambiar bienes y servicios, sin olvidar el interés general, en provecho de los intereses particulares.

¹⁰⁷ « Quelque chose doit remplacer los gouvernements, y los entreprises me semblent logiquement la entité adéquate pour el faire » (« *Somebody has to take governments' place, and business seems to me to be a logical entity to do it.* »)

ANEXO 1

Acuerdos comerciales en que interviene la U.E.



ANEXO 2

Evolución del número de tratados de inversión y libre-comercio

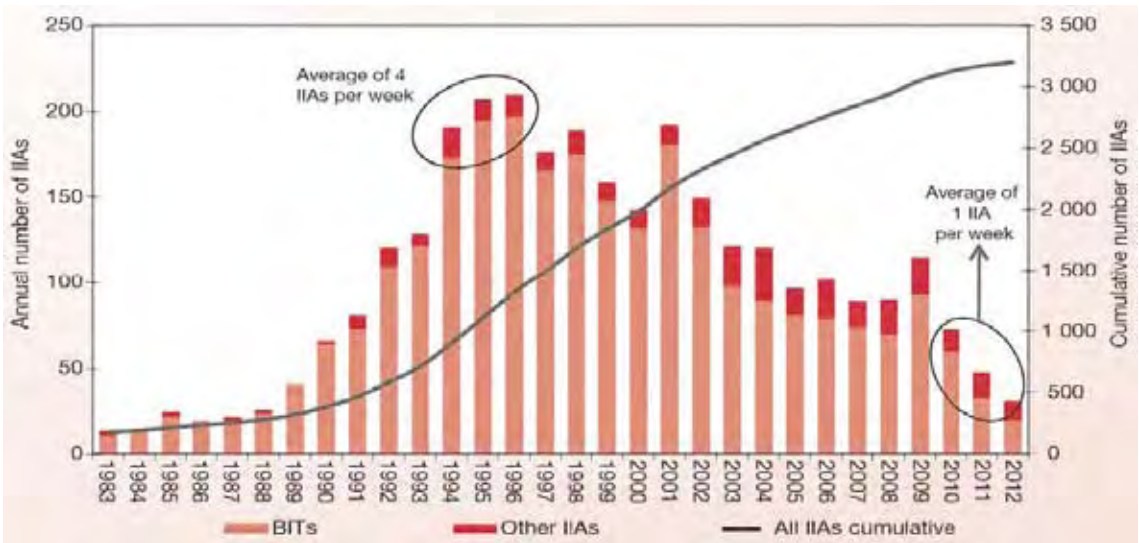


Figura 6: Evolución de 1980 à 2012 del número de tratados bilaterales de inversión ratificados por año (BITs) y otros acuerdos internacionales de inversión (Other IIAs) (acuerdos de librecambio, acuerdos de asociación económica...) y acumulación en gris 380. Datos 2012 provisionales.

ANEXO 3

Otros tratados de librecambio

países	% PIB mundo		nombre y siglas		avancement et publication
	Total	Fuera UE/EU	castellano	inglés	
8 países de América central y del Norte: Costa Rica, Estados-Unidos, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República dominicana, Salvador	22,7	0,3	Acuerdo de libre-cambio de América central (ALEAC)	<i>Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR)</i>	ratificado entre 2004 y 2009; texto disponible ⁶⁹
- UE (28 miembros) - Forum caribeño de los Estados de África, Caribe y Pacífico (CARIFORUM) (15 países) : Antigua-y -Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenade, Guayana, Haití, Jamaica, República dominicana, Saint-Kitts-y -Nevis, Saint-Vincente-y -las-Granadinas, Santa-Lucia, Surinam, Trinidad-y-Tobago.	23,3	0,2	Acuerdo de asociación económica UE-CARIFORUM	<i>EU- CARIFORUM economic partnership agreement</i>	Suscrito en 2008, parcialmente aplicado, ratificado por una parte de los signatarios, entre los cuales France: texto disponible ²¹
- UE : 28 miembros, - 6 países de América central: Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador	23,4	0,3	Acuerdo de asociación UE-América central	<i>EU-Central America association agreement</i>	suscrito el 29 de junio 2012; aplicación provisional desde agosto a diciembre de 2013: publicado ¹⁷³
- UE : 28 miembros, - 3 países andinos: Colombia, Ecuador, Perú	24,1	0,9	Acuerdo de comercio UE- Países andinos	<i>Trade agreement between the EU and Andean countries</i>	negociado desde 2007; suscrito en junio de 2012 con Colombia y Perú, con Ecuador en julio de 2014

Países	% PIB monde		nom et acronyme		Avance y publicación
	Total	*Fuera UE/EU	castellano	inglés	
- Unión Europea, - 14 países del Pacífico: Estados federados de Micronesia, Islas Cook, Fidji, Kiribati, Marshall, Nauru, Niue, Palaos, Papuasía-Nueva-Guinea, Salomon, Samoa, Tonga, Tuvalu, Vanuatu.	23,2	0,03	Acuerdo de asociación económica UE - Pacífico	<i>Pacific-EU Economic Partnership Agreement</i>	en negociación; acuerdo intermedio con Fidji y Papuasía NG en vigor

* Porcentaje del PIB mundial de los países incluidos en el tratado sin contar UE ni EEUU.

Cuadro 7: otros tratados de libre comercio multilaterales clasificados cronológicamente; países clasificados por continente con su peso económico en el PIB mundial; Ver también los principales tratados de Cuadro 1.

ANEXO 4

Peso económico de los partícipes en los tratados de librecombaio

Datos por países del Banco mundial^{35, 36}. Con mención de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) entre los cuales los Países Menos Avanzados (PMA) en verde y los otros países ACP en violeta.

Acuerdo de librecombaio			TlCAN	AMI	ACTA	UE-AO	UE-AA	UE-AE	AECG	APTP	ACS	PTCI	Otro
número de países			3	29	27 +12	28 +16	28 +6	28 +5	2	12	28 +23	28 +1	
% del PIB mundial			26,5	62,2	62,3	24,1	23,7	23,3	25,6	37,1	56,0	45,6	
% PIB mundial fuera de UE y EE.UU.			4,1	16,7	16,7	0,9	0,5	0,15	2,4	14,7	20,4	0	
rang mun dial / PIB	Países - ACP non PMA - ACP y PMA	PIB 2013 (M \$ US)	peso de cada país participante en % del PIB mundial en 2013										
33	África del Sur	350 630					0,47						
4	Alemania	3 634 823		4,9									
27	Argentina	611 755											0,8
12	Australia	1 560 597		2,1	2,1					2,1	2,1		
28	Austria	415 672		0,55									
24	Bélgica	508 116		0,68									
141	Bénin	8 307				0,01							
72	Birmania	59 430											0,08
119	Botswana	14 788					0,02						
7	Brasil	2 245 673											3,0
113	Brunei	16 111								0,02			
129	Burkina Faso	11 583				0,02							
163	Burundi	2 718						0,004					
100	Camerún	29 275											
11	Canadá	1 826 769	2,4	2,4	2,4				2,4	2,4	2,4		
167	Cabo-Verde	1 888				0,003							
38	Chile	277 199								0,37	0,37		
2	China	9 240 270											12,3
31	Colombia	378 148									0,50		
14	Corea del Sur	1 304 554		1,7	1,7						1,7		
80	Costa Rica	49 621									0,07		
96	Costa de Marfil	30 905				0,04							
34	Dinamarca	330 614		0,44									
30	Émir. ar. unis	390 000			0,52								

13	España	1 358 263		1,8								
1	Estados-Unidos	16 800 000	22,4	22,4	22,4				22,4	22,4	22,4	
42	Finlandia	256 842		0,34								
5	Francia	2 734 949		3,7								
177	Gambia	914				0,001						
116	Georgia	16 127										0,02
81	Ghana	47 929				0,06						
43	Grecia	241 721		0,32								
148	Guinea	6 193				0,008						
178	Guinea-Bissau	859				0,001						
39	Hong Kong	274 013								0,37		

Acuerdo de librecambios			TLCA N	AMI	ACTA	UE- AO	UE- AA	UE- AE	AECG	APTP	ACS	PTCI	otro
58	Hungría	129 989		0,17									
48	Irlanda	217 816		0,29									
120	Islandia	14 620		0,02							0,02		
37	Israel	291 357									0,39		
9	Italia	2 071 307		2,8									
3	Japón	4 901 530		6,5	6,5					6,5	6,5		6,5
92	Jordania	33 678			0,05								
86	Kenya	44 101						0,06					
165	Lesotho	2 230					0,003						
166	Liberia	1 951				0,003							
152*	Liechtenstein	5 113									0,007		
73	Luxemburgo	60 540		0,08									
35	Malasia	312 435								0,42			
133	Mali	10 943				0,01							
61	Marruecos	104 374			0,14								
128	Mauricio	11 938									0,02		
156	Mauritania	4 163				0,006							
15	Mexico	1 260 915	1,7	1,7	1,7					1,7	1,7		
143	Moldavia	7 932											0,01
115	Mozambique	15 319					0,02						
127	Namibia	12 580					0,02						
145	Niger	7 356				0,01							
23	Nigeria	521 803				0,70							
25	Noruega	512 580		0,68							0,68		
54	Nueva Zelanda	185 787		0,25	0,25					0,25	0,25		
104	Uganda	21 483						0,03					
44	Pakistán	236 625									0,32		

88	<i>Panamá</i>	42 648									0,06		
99	<i>Paraguay</i>	29 949									0,04		0,04
18	<i>Holanda</i>	800 173		1,1									
51	<i>Perú</i>	202 296								0,27	0,27		
24	<i>Polonia</i>	517 543		0,69									
47	<i>Portugal</i>	220 022		0,29									
52	<i>Rep. Checa</i>	198 450		0,26									
6	<i>Reino-Unido</i>	2 521 381		3,4									
118	<i>Senegal</i>	15 150					0,02						
144	<i>Ruanda</i>	7 452							0,01				
152	<i>Sierra Leona</i>	4 929					0,007						
36	<i>Singapur</i>	297 941			0,40						0,40		0,40
22	<i>Suecia</i>	558 949		0,75									
20	<i>Suiza</i>	650 377		0,87	0,87						0,87		
158	<i>Swazilandia</i>	3 791						0,005					
27*	<i>Taiwan</i>	484 700									0,65		
93	<i>Tanzania</i>	33 225							0,04				
169	<i>Timor oriental</i>	1 615					0,002						
17	<i>Turquia</i>	820 207		1,1							1,1		
56	<i>Ukrania</i>	177 431											0,24
1*	<i>Union eur.</i>	17 355 378		23,1**	23,2	23,2	23,2	23,2	23,2		23,2	23,2	23,2
	<i>Uruguay</i>	55 708											0,07
33	<i>Venezuela</i>	438 284											0,6
57	<i>Vietnam</i>	171 392									0,23		0,23

Cuadro 8: peso económico de los tratados de librecombio

- * países no clasificados por el Banco mundial³⁶; la clasificación indicada es paralela a la clasificación de los otros países que no clasifica (p.e. la UE esta aquí clasificada 1ª, a diferencia de la clasificación del Banco mundial que clasifica primero a los EEUU).
- ** suma de los pesos económicos de los miembros de la UE participantes (**fondo azul**), la UE no participa en tanto que tal.

Anexo 5

Apelaciones protegidas en el tratado euro-canadiense

La denominación de origen controlada (DOC) designa un producto del cual todas las etapas de fabricación son realizadas según un sabiduría tradicional reconocida en una misma zona geográfica, que dan sus características al producto.

La denominación de origen protegida (DOP) es el equivalente europeo de las denominaciones de origen en España. Protege el nombre de un producto en todos los países de la UE.

En España están reconocidos 285 DOP, 31 de aceites, 16 vinos espirituosos, 17 carnes frescas, 60 frutas y hortalizas, 7 mieles, 5 pescados, moluscos y crustáceos, 15 otros productos cárnicos, 15 de panadería y repostería, 28 quesos, 91 vinos, de los que hay, además, otras 41 indicaciones geográficas protegidas. Pero en Europa sólo 81 resultan protegidas. Pues bien, de ellas, solo 26 son reconocidas en el tratado, frente a las 41 italianas y 38 francesas. De ellas, más de la mitad, 15 corresponden a aceites, que de todos modos no llegan a la mitad de las DOP. Peor aún les va a los jamones ibéricos, de los que sólo se reconocen Guijuelo, Huelva y Teruel, quedando fuera uno de los cuatro grandes, la DO Extremadura. En cuanto a otros productos cárnicos se reconocen afortunadamente el salchichón y la longaniza de Vic, pero la catástrofe viene con los quesos, de los que únicamente se protegen dos, Manchego y Mahón, el azafrán de La Mancha y el turrón de Alicante y Jijona. Y éste es el tratado que con tanto ahínco defienden nuestros gobernantes del PP, y aceptan nuestra leal oposición del PSOE, y que, en general, tan poco interés suscita, y en general tan mal conocen, los políticos de los nuevos partidos. Eso quiere decir que los productores canadienses, y en virtud del TLCAN, los de EEUU, podrán fabricar queso Idiazábal, torta del Casar o Miel de La Alcarria.

Anexo 6

Evolución de las demandas de arbitraje



Evolución de las demandas arbitrales presentadas ante el CIADI por inversores. En nuestro caso España ha pasado, con 13 casos, a ser el tercer país por número de demandas, lo que se debe al RD sobre energías limpias. Al contrario que otros países las reclamaciones de los inversores casi generan simpatía, pues, reclaman, en 12 de los 13 casos, por el incumplimiento del sistema de primas previstas para energía térmica solar, con lo que la industria española sobre el tema ha quedado prácticamente destruida, pero son los enormes inversores internacionales los que reclaman y podrían sacar tajada, mientras los pequeños inversores nacionales se ven abocados a la ruina.

Anexo 7

Estimación de las opiniones sobre el mecanismo de arbitraje privado

La Comisión Europea ha lanzado una consulta pública del 27 de marzo al 13 de julio de 2014 sobre el «mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados», es decir sobre los mecanismos de arbitraje privados previstos en el tratado euro-estadounidense que las multinacionales pueden usar contra los Estados ¹⁰⁹. En su informe de 140 páginas presentando los resultados de la consulta ¹⁶⁷, la Comisión no da ningun resultado cifrado, fuera del número de respuestas por categorías. Hemos traducido en cifras los resultados cualitativos dados por la Comisión: según nuestras hipótesis, «la mayor parte» significa 90 %, «la gran mayoría» el 70 %, «la mayoría» 60 %, etc.

El número de respuestas favorables o desfavorables al arbitraje privado se estima a continuación a partir del número de respuestas por categoría y las hipótesis que traducen la vaga presentación de respuestas favorables o desfavorables por categoría.

	número de respuestas		Respuestas		Opinión según la Comisión	hyp. de ratios opiniones negat. %	número de opiniones		
	Commis-sion	hypothèse	originales	colectivas			negativas	positivas	
ciudadanos (respuesta original)	3 144		3 144	0	?	50	1 572	1 572	
ciudadanos (respuesta colectiva)	145 686		0	145 686	<i>opposition très répandue</i>	100	145 686	0	
Sindicatos	42		445	131	<i>negativa para la mayoría</i>	90	38	4	
ONG	180				70	<i>negativa en gran mayoría</i>		126	54
22 ONG suplementarias	22							22	7
instituciones públicas	11							8	3
otras organizaciones	137							96	41
sindicatos patronales	66				<i>positiva en gran mayoría</i>	30	20	46	
grandes empresas	60	30				<i>positiva en mayoría</i>	40	12	18

PME		30			<i>más críticas</i>	70	21	9
universitarios- investigadores	8				?	50	4	4
Consultantes	15			8			8	
consejos jurídicos	7			4			4	
think tank	21			11			11	
						ratio (%)		
Ciudadanos	148 830					99	147 258	1 572
sindicatos y ONG	244					76	186	65
Organizaciones	569					65	368	208
firmes y sindicatos patronales	306					56	170	136
sind. patronales y gdes emp.	96					33	32	64
Total	149 399	3 589	145 817			98,8	147 626	1 780

*Cuadro 9: Número de respuestas y estimación de respuestas favorables o no al mecanismo de arbitraje privado previsto en el tratado eurestadounidense. Los datos en **itálicas sobre fondo azul** se deducen del informe de la Comisión¹⁶⁷.*

Apéndice: Demandas de arbitraje contra España

Demandas contra España por la modificación de la legislación de las Renovables (hecha por el Ministro de Energía José Manuel Soria López en base al Tratado sobre la Energía firmado por España el 17 de Diciembre de 1.991).

El PV Inversores v. España

Asesor.: Allen & Overy (J. Gill QC y J. Sullivan) v Herbert Smith (E. Soler Tappa & C. Leathley)

Caso registrado: noviembre de 2011

Foro y referencia: Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI Ad hoc

Árbitros: Gabrielle Kaufmann-Kohler (Presidente); El juez Charles Brower; El juez Bernardo Sepúlveda-Amor

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Marzo de 2013 - Decisión sobre la bifurcación

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

El PV Investors es un grupo de los siguientes 16 inversores: AES, Solar, Ampere Equity Fund, Element Power, Eoxis Energía, Energía Europea, Foresight Group, GreenPower Partners, GWMLux Energia Solar, HgCapital, Hudson Clean Energy, Impax Asset Management, KGAL GmbH & Co., NIBC Infrastructure Partners, Scan Energía y blanca de Capital Búho

Charanne (los Países Bajos) e Inversiones Construcción (Luxemburgo) v. España

Asesor: Bird & Bird, y Latham & Watkins (F. Mantilla-Serrano y J. Adam - París) v

Herbert Smith Freehills.

Caso registrado: 2013

Foro y referencia: Instituto de Arbitraje de la SCC

Árbitros: Alexis Mourre (Presidente); Guido Tawil; Claus von Wobeser

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

16/05/2013 - Decisión sobre la bifurcación

Reclamo: Menos de 20 millones de euros (de acuerdo a la inversión Arbitraje Reporter)

Premio: N / A

Isolux Infrastructure Netherlands BV . v. España

Asesor: Bird & Bird (H. Altozano y C. Yáñez), Latham & Watkins (F. Mantilla-Serrano y J. Adam - París) v Gobierno Servicio Jurídico.

Caso registrado: 2013

Foro y referencia: Instituto de Arbitraje de la SCC

Árbitros: Yves Derains (Presidente); Guido S. Tawil; Claus von Wobeser

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

14/07/2014 - Junta Directiva del Instituto de Arbitraje de la SCC confirmó la consolidación de las actuaciones con un segundo arbitraje iniciado por Isolux Infrastructure Netherlands BV

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

CSP Inversión de Capital S.à.rl v. España

Asesor: Cuatrecasas Gonçalves Pereira v Gobierno Servicio Jurídico (según Global Arbitration Review)

Caso registrado: junio 2013

Foro y referencia: Instituto de Arbitraje de la SCC

Árbitros: Información no disponible al público

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclama: 60 € millones en concepto de indemnización por cada año hasta que la disputa se resuelva (según Global Arbitration Review)

Premio: N / A

Infraestructura RREEF (GP) Limited y RREEF Pan-Europea de Infraestructura Dos Lux S.à.rl v. España

Asesor.: Allen & Overy v Gobierno Servicio Jurídico

Caso registrado: 22.11.2013

Foro y referencia: Caso CIADI No. ARB / 13/30

Árbitros: Silla para ser nombrado; Robert Volterra designado por las Demandantes y Pedro Nikken nombrados por el Demandado

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

Antin Infrastructure Servicios Luxemburgo S.à.rl y Antin Energia Termosolar BV v. España

Asesor.: Allen & Overy v Gobierno Servicio Jurídico

Caso registrado: 22.11.2013

Foro y referencia: Caso CIADI No. ARB / 13/31

Árbitros: Silla para ser nombrado; Francisco Orrego Vicuña designado por las Demandantes y Christopher Thomas nombrados por el Demandado

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

Eiser Infrastructure Limited y Energia Solar Luxemburgo Sarl v. España

Asesor.: Allen & Overy v Gobierno Servicio Jurídico

Caso registrado: 23.12.2013

Foro y referencia: Caso CIADI No. ARB / 13/36

Árbitros: Stanimir Alexandrov designados por las Demandantes

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

Masdar Solar & Wind Cooperatief UA v. España

Asesor.: Allen & Overy v Gobierno Servicio Jurídico

Caso registrado: 11.02.2014

Foro y referencia: Caso CIADI No. ABR / 14/01

Árbitros: Aun no designado

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

NextEra Energy Global Holdings BV y NextEra Energy España Holdings BV v. España

Asesor.: Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom, Londres, Reino Unido v Gobierno

Servicio Jurídico

Caso registrado: 23.05.2014

Foro y referencia: Caso CIADI No. ABR / 14/11

Árbitros: Aun no designado

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

Infrarrojo GP de Infraestructura Ambiental Ltd. y al v. España

Counsel: Cuatrecasas, Gonçalves Pereira v. Government Legal Service

Caso registrado: 06.03.2014

Foro y referencia: Caso CIADI No. ABR / 14/12

Árbitros: Aun no designado

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

RENERGY S.à.rl . v. España

Counsel: Cuatrecasas, Gonçalves Pereira v. Government Legal Service

Caso registrado: 2014

Foro y referencia: Caso CIADI No. ABR / 14/18

Árbitros: Información no disponible al público

Materia: Las reformas legales que afectan al sector de las energías renovables

Estado de proceder: En espera

Reclamo: La información no disponible al público

Premio: N / A

Anexo 8

Films y vídeos sobre los tratados de libre-comercio

Según lo que sabemos, tres cortometrajes y varios vídeos cortos están disponibles para sensibilizar en las cuestiones que representan los tratados de librecomercio o introducir un debate.

➤ ***Película clara, corta y eficaz sobre los desastres del librecomercio sobre los pequeños productores mexicanos.***

Robin M-M., 2012. **Los deportados del librecomercio**. Cortometraje, M2R Films, 26', avec bonus de la película Les moissons du futur. http://boutique.arte.tv/f8008-les_moissons_du_futur.

El Tratado de Librecomercio Norte-Americano (TLCAN) prometía un desarrollo de los intercambios comerciales entre EEUU, Canadá y México, cuyas ventajas irrigarían toda la economía para bienestar general. Dieciséis años después, la constatación es amarga. El TLCAN ha laminado la agricultura mexicana. México a tenido que desmatelar el sistema que permitía la autosuficiencia. El maíz americano transgénico y subvencionado, ha inundado el país, vendido tres veces más caro que el *criollo* local. Tres millones de pequeños campesinos han sido arrojados a las villas miseria o intentado su suerte como clandestinos en EEUU

➤ **El París liberado dirige una carta abierta al Presidente Obama**

Mediapart, 2013. El París Liberado: «**El gran mercado transatlántico no será**». Vidéo, 13 juin 2013, 5'22". www.mediapart.fr/journal/france/130613/la-parisienne-liberee-le-grand-marchetransatlantique-ne-se-fera-pas.

➤ **Buen y divertido vídeo *de Abdel sobre el tratado euroestadounidense.***

Abdel en vrai - Le traité transatlantique (TTIP). Vidéo, 4'03". www.youtube.com/watch?v=BoEuoJJQb_Y&sns=fb

➤ ***Muy buen vídeo de acción por la paz sobre el tratado euro-estadounidense***

Agir pour la paix, 2014. TTIP Jour Un. Vidéo, 3'04".

www.youtube.com/watch?v=yjiYFdOZm4o&list=UU-2G-Eo5_ZrVOAiWJQTW9GA&index=1

➤ ***Pequeño documental bien hecho de la FGTB (sindicato) Valón sobre el tratado euro-estadounidense***

Bovy Y., 2014. Transatlantique arnaque - La casse du siècle. Film documentaire, CEPAG, sept. 2014, 29'32". www.youtube.com/watch?v=LjftFgq_Ltg

En la mayor discreción, la UE y EEUU negocian actualmente la creación de un gran mercado transatlántico. ¿Objetivo? Suprimir los «obstáculos al comercio», en beneficio de las empresas multinacionales. A espaldas (y sobre las espaldas) de los pueblos. Fecha: 2015. Este proyecto de gran mercado transatlántico comporta grandes amenazas: sistemas sociales y servicios públicos desmantelados, explosión de las desigualdades, destrucción ambiental, represión de los movimientos sociales, atentado contra libertades fundamentales...

Explicaciones, testimonios y propuestas de desmontaje en este corto documental, que os propone una incursión por detrás de los muros del silencio. Con la colaboración especial de Bruno Poncelet, Martin Pigeon y Raoul-Marc Jennar.

➤ ***Buen video de Europe Écologie Les Verts sobre el tratado euroestadounidense***

Eurodéputés EELV, 2014. Tafta. Vidéo, 11 oct. 2014, 2'15". www.dailymotion.com/video/x27p66z_stop-tafta-accepter-le-traite-transatlantique-c-est-renoncer-anotre-capacite-de-decider-de-construi_news

➤ ***Mitin en Besançon con Renaud Lambert de Monde Diplomatique, Claude Girod de la Confédération Paysanne, Eric Petit de la Ligue des droits de l'homme, maire de Franois, y Judith Fouillard de la FSU.***

El Gran Mercado Transatlántico: ¿qué amenazas? ¿Cómo lucjar? Vidéo mitin, Besançon, 10 feb. 2015, 1h 56'. www.youtube.com/watch?v=deKEBdi5IV8

➤ ***¿Librecambio o ciudadanos libres?***

Schüssler K. y M. Gronemeyer, 2015. Libre-échange ou libres citoyens? Documental, 52'.

www.arte.tv/guide/fr/055858-000/libre-echange-ou-libres-citoyens

Esta película constituye una buena introducción a los principales problemas producidos por los tratados euro-estadounidense y euro-canadiense. Tomando por base los ejemplos de la excepción cultural europea, de la protección de datos

numéricos personales o de los transgénicos (Organismos Genéticamente Modificados, OGM), ilustra claramente las divergencias de puntos de vista que existen hoy entre y el Viejo y el Nuevo Continente. Muy germano-centrado este documental nos interpela de cómo la cuestión del tratado transatlántico ocupa un lugar mucho más central entre nuestros vecinos alemanes (donde es una de las cuestiones políticas más importantes del momento) que entre nosotros.

➤ ***Presentación general del tratado euro-estadounidense alternando entrevistas e imágenes de manifestación***

Attac Toulouse, 2015. TAFTA: una amenaza a vuestros derechos económicos, sociales y políticos.

Vídeo, 25'17". www.youtube.com/watch?v=5qwPGxnHcmg&feature=youtu.be

➤ ***Presentación del mecanismo de arbitraje privado***

Campact y SomOfUs, 2015. TTIP/TAFTA: el poder de las empresas sobre los Estados. Vídeo, 2 de mayo, 3'46". www.youtube.com/watch?v=Y1skLCGkFWE
Con numerosos ejemplos en los sectores de medio ambiente, apartheid, bancos...

Anexo 9

Mandato comercial alternativo

El Mandato comercial alternativo defendido por 80 redes y organizaciones en el mundo –61 en Europa y 19 fuera de Europa– proponen una visión alternativa de la política comercial de la UE privilegiando a los pueblos y al planeta en detrimento de los negocios y los beneficios. Es especialmente firmado por AITEC, diferentes ATTAC nacionales, la Confédération paysanne y Via Campesina Europa, los Amigos de la tierra Europa. Partiendo de la constatación de que el modelo comercial mundial tal como las multinacionales lo conciben descuida a los pueblos, las comunidades y el medioambiente, apela a una refundación del régimen comercial actual en un documento de veinte páginas (30), y en un resumen de doce (8).

Principios fundamentales

Este mandato exige políticas de comercio y de inversión que permitirán:

- que los derechos humanos, los derechos de las mujeres, el derecho del trabajo y la protección de nuestro ambiente tienen prioridad sobre los intereses de las empresas y de los actores privados.
- una transformación estructural: el acceso universal a unos servicios públicos de calidad, a la protección social, a normas sociales y ambientales de mayor nivel, a la democracia y a la transparencia.
- a los gobiernos que regulen las importaciones, las exportaciones y las inversiones de modo que sean puestas al servicio de sus propias estrategias de desarrollo duradero.
- a los países, regiones y comunidades regular la producción, la distribución y el consumo de sus propios bienes y servicios.
- que la política comercial de la Unión europea respete el derecho de los países y regiones al desarrollo –y a darle prioridad– del comercio local y regional con relación al comercio internacional (por ejemplo respecto de la alimentación).
- que los gobiernos y los parlamentos europeos exijan a sus empresas las responsabilidades de las consecuencias sociales y ambientales de sus operaciones en Europa y fuera de Europa.
- que la soberanía alimentaria sea respetada, para permitir a los países y a las comunidades dar prioridad a los sistemas alimentarios locales y regionales.

- que una política industrial pueda ser desarrollada, y favorezca una transición justa hacia otro modelo de desarrollo.
- que los normas sociales y ambientales obligatorias sean reforzadas, y que sea puesta en práctica la más completa transparencia sobre toda la cadena de creación de valor.
- un reparto justo de los beneficios a todo lo largo de la cadena de creación de valor, de modo que garantice una renta estable y decente a los productores y trabajadores, con precios accesibles para los consumidores, particularmente para los bienes de primera necesidad tales como la alimentación y los medicamentos.
- que los gobiernos, los parlamentos y las autoridades públicas conserven el pleno derecho de regular los mercados y los operadores de servicios financieros, de modo que proteja los derechos sociales y el sistema de protección social, a garantizar la durabilidad, a proteger el control democrático y a asegurar la estabilidad financiera (con limitación de los flujos financieros).
- el intercambio de los conocimientos y el libre acceso a éstos –por ejemplo a través de sistemas “open source”, de iniciativas de intercambio de semillas e incluso de grupos de licencias, y la imposición de licencias abiertas para promover la innovación y el acceso a los medicamentos.
- que algunos sectores, como los bienes públicos, el agua, la salud y la educación, o incluso los servicios financieros, sean excluidos de las negociaciones europeas de comercio y de inversión.
- que el principio de responsabilidades comunes pero diferenciadas sea reconocido a los países en desarrollo, y que un tratamiento especial y diferenciado sea garantizado a los más pobres.
- que el principio de precaución (como forma de proteger al público de peligros potenciales, pues hay que probar la inocuidad no lo contrario) sea aplicado a todos los tratados de comercio e inversión.

Control democrático sobre la elaboración de las políticas de comercio e inversión

Este control es una alternativa esencial y necesaria a las prácticas actuales caracterizadas por:

- el secreto de las negociaciones comerciales,
- una política de comercio y de inversión controlada por responsables no electos,
- consultas ciudadanas ridículas,

- grupos de cabildeo o lobbies del mundo de los negocios en el asiento del conductor,
- e irreversibilidad de facto de los acuerdos comerciales de la UE.
- Asegurar la transparencia y la apertura, reforzar el papel de los Parlamentos, asegurar una participación significativa de la sociedad civil, realizar estudios de impacto sobre la sostenibilidad y los derechos humanos de un proyecto antes de la conclusión de todo acuerdo de comercio, así como evaluarlos periódicamente después, a fin de impedir la confiscación de las decisiones por las empresas, asegurando el control democrático.

Diez cuestiones claves son tomadas en consideración por el mandato comercial

alternativo

1. una alimentación sostenible

El derecho a la alimentación no puede ser garantizado para todos en tanto que siga dominando el actual modelo de agricultura “industrial”, que consiste en producir los alimentos para un mercado mundial no regulado. Para detener la destrucción de los mercados agrícolas del Sur, y para reducir la dependencia de la UE de los recursos naturales de esos países (así como su agotamiento), la UE debe fijarse el objetivo a largo plazo de ser autosuficiente en el plano alimentario.

2. Empleo y derecho al trabajo: mundializar un trabajo decente

El Mandato Comercial Alternativo se compromete a permitir la creación de empleos más decentes en todo el mundo, y a promover una política comercial que servirá a los derechos de los trabajadores.

3. Preservar el espacio político para realizar los derechos humanos: asegurar la primacía de los derechos humanos sobre los intereses de las multinacionales

El Mandato comercial alternativo parte del principio de que los derechos humanos deben primar sobre los intereses comerciales de las empresas. Los Estados miembros tienen la obligación de respetar, proteger y aplicar los derechos humanos no sólo localmente sino también fuera de su territorio, con arreglo a los artículos 3 y 21 del Tratado de Lisboa obligan a la UE a respetar y promover los derechos humanos en su política extranjera, cuyas políticas comerciales.

4. El dinero cómo lo invertimos: invertir en un futuro justo

La inversión en el extranjero debe ser utilizado par aconstruir un futuro más justo y sostenible a los individuos, a las comunidades y a nuestro planeta –y no sólo para crear beneficios para los que disponen del dinero para invertir.

5. Una revolución de los servicios bancarios y financieros

El sector financiero debe evolucionar de un sector de riesgo e inestable, que hace pagar sistemáticamente a las sociedades, en un sector estrictamente regulado que presta sus servicios financieros de base a todos, y que contribuye al desarrollo de sociedades justas y sostenibles. El comercio y la inversión en el sector de las finanzas, y las regulaciones y los acuerdos que les conciernen, deberían servir a este objetivo, el cual debería ser aplicado, gracias a la cooperación, en todas las actividades transnacionales de servicios financieros.

6. las materias primas y cómo las compartimos: respetar los recursos

A fin de progresar hacia una utilización sostenible y equitativa de los recursos, la UE debe fijar objetivos claros de reducción de sus niveles de consumo de los recursos naturales, particularmente concernientes a la tierra, los recursos energéticos y minerales, el agua y la biomasa.

Una estrategia de comercio y de inversión nueva y alternativa debería reducir las importaciones y el consumo europeos a la vez de los recursos naturales y de los bienes manufacturados, particularmente de los que no han sido producidos en condiciones justas y sostenibles.

7. El imperative del cambio climático

Una nueva aproximación, ambiciosa, justa y débilmente consumidora de carbono debe reemplazar a la focalización actual de la UE en el crecimiento económico a cualquier precio.

8. Excluir los servicios públicos de las negociaciones comerciales

La UE tiene un compromiso formal en favor de los valores de respeto de la dignidad humana, de la libertad, de la democracia, de la igualdad, de la ley y de los derechos humanos. Pretende igualmente que sus objetivos comprenden la promoción de una sociedad en la cual el pluralismo, la no-discriminación, la tolerancia, la justicia, la solidaridad y la igualdad prevalecerían. Su tratado fundacional estipula explícitamente que ella aplicará esos mismos principios a sus asuntos exteriores. Considerando esos elementos, la protección del valor colectivo de los servicios públicos es instablemente una cuestión de coherencia política –en el interior, y más allá de Europa. En reconocimiento del impacto positivo de los servicios públicos de alta cualidad, y del acceso universal a los mismos, para el desarrollo social, las políticas de comercio y de inversión no deben poner en cuestión el espacio político necesario para combatir las desigualdades y favorecer el progreso social

9. los mercados públicos son un un instrumento para el desarrollo social

Es esencial que los acuerdos comerciales no deben comprometer la capacidad de las autoridades públicas, a la vez en los países industrializados y en los países en desarrollo, a la sabia utilización del dinero de los contribuyentes. Los mercados públicos son instrumento eficaz que puede ser utilizado para crear y preservar una economía local dinámica, para promover sociedades igualitarias e inclusivas, y para asegurar la protección del medioambiente. En los países en desarrollo en particular, los mercados públicos son un instrumento macroeconómico muy importante para sostener las industrias nacientes, particularmente en tiempos de crisis.

10. Un sistema de propiedad intelectual al servicio de los intereses estratégicos y de los valores humanos

La UE y los países en desarrollo serán más fuertes y los valores humanos serán mejor defendidos si los derechos de propiedad intelectual son establecidos, interpretados y aplicados en el marco de los derechos humanos, de la protección de los consumidores, de la competencia, de las leyes sobre la vida privada y de los objetivos de desarrollo.

Referencias

Referencias generales

1. AAPC and ACEA, 2013. U.S-EU Automotive Regulatory Convergence. American Automotive Policy Council and European Automobile Manufacturers' Association, U.S.-EU High Level Regulatory Cooperation Stakeholders Forum, Washington, April 11. www.uschamber.com/sites/default/files/legacy/grc/AAPC-ACEA%20Joint%20Presentation%20at%20Regulatory%20Cooperation%20Forum%20April%202011,%202013%20FINAL%20PDF.pdf
2. Accord commercial anti-contrefaçon, 2010. Version définitive du 3 déc. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147938.pdf
3. ADFAT, 2011. Trading our way to more jobs and prosperity. Australian Department of Foreign Affairs and Trade, April, 21 p. www.acci.asn.au/getattachment/b9d3cfae-fc0c-4c2a-a3df-3f58228daf6d/Gillard-Government-Trade-Policy-Statement.aspx
4. ADFAT, nd. Trade in Services Agreement (TiSA). Australian Department of Foreign Affairs and Trade. www.dfat.gov.au/trade/agreements/trade-in-services-agreement/Pages/trade-in-services-agreement.aspx (consulté le 22 fév. 2015)
5. AFP, 2012. Ecuador to fight oil dispute fine. Agence France-Presse, 13 oct.
6. AFL-CIO, 2014. NAFTA at 20. Report, AFL-CIO, Washington, March, 28 p. www.aflcio.org/Issues/Trade/NAFTA/NAFTA-at-20
7. AITEC, 2011. Ressources naturelles : Mettre l'Union européenne et sa politique commerciale sur les matières premières hors d'état de nuire. Rapport AITEC et Une seule planète, 12 p. <http://aitec.reseau-ipam.org/IMG/pdf/AITEC-OE-BAT-BD-2.pdf>
8. AITEC, ATM, RITIMO et CFE, 2014. Pour un mandat commercial alternatif de l'Union européenne : et si le commerce était garant de la justice sociale, de la redistribution équitable des richesses et du respect de l'environnement ? AITEC, Paris, janv., 7 p. <https://france.attac.org/nos-publications/brochures/article/pour-un-mandat-commercial>
9. AITEC et ATTAC France, 2014. CETA, marche-pieds pour l'Accord transatlantique - Première analyse du texte de l'accord UE-Canada obtenu en août 2014. 9 sept., 11 p. <https://france.attac.org/nos-publications/notes-et-rapports-37/article/structure-generale-de-l-accord>
10. AITEC et ATTAC France, 2015. TAFTA : La Commission continue à vouloir réformer l'irréformable. 21 janv. <https://france.attac.org/se-mobiliser/le-grand-marche-transatlantique/article/tafta-la-commission-continue-a>
11. Akesbi N., O. Aziki, L. Daumas, S. Lemaizi, O. Mellouk, B. Oubaha et M. Rahmani, 2015. Accords de libre-échange, des accords coloniaux contre les peuples. Éd. Attac CADTM Maroc, 110 p.
12. Alemanno A., 2014. Le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement et la dimension parlementaire de la coopération en matière de réglementation. Note d'information pour le Parlement européen, avril, 84 p. [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/433847/EXPO-AFET_ET\(2014\)433847_FR.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/433847/EXPO-AFET_ET(2014)433847_FR.pdf)
13. ALENA, 1992. Accord de libre-échange nord-américain. www.nafta-sec-alena.org/Default.aspx?tabid=141&ctl=FullView&mid=1589&language=fr-CA
14. Allende S., 1972. Assemblée générale de l'ONU, 4 déc. <http://labs.ebuzzing.fr/video/allende-onu-4900827>
15. Alliance for justice, 2015. Law professors' letter opposes potential trade agreement provisions that could allow multi-national corporations to bypass U.S. courts. 11 March. www.afj.org/press-room/press-releases/more-than-100-legal-scholars-call-on-congress-administration-to-protect-democracy-and-sovereignty-in-u-s-trade-deals
16. Amis de la Terre, 2014. TTIP/TAFTA ou comment passer la sécurité alimentaire à la moulinette ! 31 août. www.amisdelaterre.org/TTIP-TAFTA-ou-comment-passer-la.html
17. André M., M. Rapone and R. Joumard, 2006. Analysis of the cars pollutant emissions as regards driving cycles and kinematic parameters. INRETS report, Bron, n°LTE0607, 136 p. <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00545918>
18. Anon., 2014. Concept Paper on Health Care Services within TiSA Negotiations. Note for September 2014 TiSA meeting, Geneva, Sept., 2 p. <https://data.awp.is/international/2015/02/04/22.html>
19. Anthony T., 2014. Auf dem Weg in die Paralleljustiz. ARD, Tagesschau, 14 août. www.tagesschau.de/wirtschaft/ceta-101.html

20. Anticons, 2014. Atlantic Council : l'officine de propagande de l'OTAN. 10 nov. <https://anticons.wordpress.com/2014/11/10/atlantic-council-lofficine-de-propagande-de-lotan/>
21. APE UE-Cariforum, 2008. Accord de partenariat économique UE - CARIFORUM. www.eeas.europa.eu/delegations/haiti/documents/eu_haiti/texte%20ape_139515.pdf
22. Arthuis J., 2014. Le sénateur centriste Jean Arthuis s'oppose fermement au traité de libre-échange transatlantique actuellement négocié par les États-Unis et les autorités européennes. Le Figaro, 10 avril. www.lefigaro.fr/vox/politique/2014/04/10/31001-20140410ARTFIG00323-jean-arthuis-7-bonnes-raisons-de-s-opposer-au-traite-de-libre-echange-transatlantique.php
23. Assemblée nationale, 2014. Résolution européenne sur le projet d'accord économique et commercial entre l'Union européenne et le Canada. 23 nov. www.assemblee-nationale.fr/14/ta/ta0428.asp
24. Attac France, 2012. Le rejet d'ACTA : une victoire pour les libertés fondamentales et le respect des biens communs. Communiqué de presse, 4 juil. <https://france.attac.org/actus-et-medias/salle-de-presse/articles/le-rejet-dacta-une-victoire-pour-les-libertes-fondamentales-et-le-respect-des-biens-communs>
25. Attac France, 2013. Climat, OMC et accords de libre-échange ne font pas bon ménage ! Blog Médiapart, 28 nov. <http://blogs.mediapart.fr/blog/attac-france/281113/climat-omc-et-accords-de-libre-echange-ne-font-pas-bon-menage>
26. Attac France, 2014a. Marché transatlantique : face aux contradictions du gouvernement, nos exigences ! <http://blogs.mediapart.fr/blog/attac-france/190614/marche-transatlantique-face-aux-contradictions-du-gouvernement-nos-exigences>
27. Attac France, 2014b. Texte consolidé du traité euro-canadien de libre-échange. <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1867>
28. Attac France, Confédération Paysanne, Les Amis de la Terre, Solidaires, 2015. Le comité stratégique de M. Fekl : tuer le temps pour éviter le débat public ? Nous refusons de cautionner une parodie de démocratie. 16 mars. <https://france.attac.org/actus-et-medias/salle-de-presse/article/le-comite-strategique-de-m-fekl>
29. Attac Rhône, 2014. Dette et dépenses publiques : les arnaques néolibérales. Diaporama, 37 diap., mai. <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1836>
30. ATM, 2014. Commerce : le temps d'une nouvelle vision - Le Mandat commercial alternatif. Alternative Trade Mandate, fév., 20 p. www.alternativetrademandate.org/wp-content/uploads/2014/02/Time_for_a_new_vision-FR-PRINT.pdf
31. Australian government, 2012. Tobacco plain packaging—investor-state arbitration. Attorney-General's Department. <http://www.ag.gov.au/tobaccoplainpackaging>
32. Bacquet J.P., 2013. Rapport sur le projet de loi autorisant la ratification de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et la République de Corée, d'autre part. Assemblée nationale, 16 oct. www.assemblee-nationale.fr/14/rapports/r1464.asp
33. Bailey Grasso V., 2014. The Berry Amendment: Requiring Defense Procurement to Come from Domestic Sources. Report, Congressional Research Service, RL31236, Washington, 26 p. <https://fas.org/sgp/crs/natsec/RL31236.pdf>
34. Balsler M., 2014. Eon und Vattenfall machen gemeinsame Sache bei Atomklage. Süddeutsche Zeitung, 26 oct. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/umstrittene-milliardenklage-eon-und-vattenfall-machen-gemeinsame-sache-bei-atomklage-1.2189880
35. Banque mondiale, 2014a. PIB (\$ US courants). <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.CD> (consulté le 12 oct. 2014)
36. Banque mondiale, 2014b. Gross domestic product 2013. World Development Indicators database, 22 Sept. <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>
37. Barker T., A. Collett and G. Workman, 2013. TTIP and the Fifty States: Jobs and Growth from Coast to Coast. Atlantic Council, Bertelsmann Foundation and the British Embassy in Washington, Sept., 75 p. www.atlanticcouncil.org/publications/reports/ttip-and-the-fifty-states-job-growth-from-coast-to-coast
38. Barlow M. et P. Moist, 2015. Lettre à l'UE du Canada. Huffington Post, 17 juin. www.huffingtonpost.fr/maude-barlow/ttip-canada-union-europenne_b_7590368.html
39. Bartl M. and E. Fahey. 2014. A postnational marketplace: negotiating the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). In Fahey E. and Curtin D. (eds.), A transatlantic community of law: legal perspectives on the relationship between the EU and US legal orders, Cambridge Univ. Press, Cambridge, p. 210-234. www.academia.edu/attachments/36546604/download_file?st=MTQyNDY4OTU0Miw5MC4xNS41NC42MywyNjYxNjMxMA%3D%3D&s=work_strip&ct=MTQyNDY4OTU0NCwzMzYwNCwvNjYxNjMxMA==
40. Beary B., 2014. Pour l'Irlande, l'ISDS est un voeu, pas un besoin. Europolitics, n°4995-4996, 17 déc.

41. Bechtel MF., 2007. Supériorité de la norme européenne et protection de la Constitution : état des lieux. Colloque "Peut-on se rapprocher d'un régime présidentiel ?", 5 nov. www.fondation-res-publica.org/Superiorite-de-la-norme-europeenne-et-protection-de-la-Constitution-etat-des-lieux_a254.html
42. Bennett T., 2013. Statement of the Director-General of the Transatlantic Business Council Before the EU-US High Level Regulatory Cooperation Council. April 10. www.transatlanticbusiness.org/wp-content/uploads/2014/05/6.TBC-Statement-to-HLRCF-of-April-10-2013.pdf
43. Berden K., Francois J., Thelle M., Wymenga P. and Tamminen S., 2009. Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis. ECORYS Nederland BV, Rotterdam, The Netherlands, 237 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf
44. Bergman Å., J.J. Heindel, S. Jobling, K.A. Kidd and R.T. Zoeller, 2012. State of the Science of Endocrine Disrupting Chemicals. Report, WHO/UNEP, Genève, 289 p. www.who.int/ceh/publications/endocrine/en/
45. Bernasconi-Osterwalder N. et R.T. Hoffmann, 2012. La sortie du nucléaire en Allemagne sur le banc d'essai d'un recours d'arbitrage international d'investissement ? Aperçu du plus récent différend entre Vattenfall et l'État allemand. <http://power-shift.de/wordpress/wp-content/uploads/2012/06/PowerShift-Briefing-Vattenfall-ICSID-Franz-2013.pdf>
46. Berthelot J., 2014a. La folie d'intégrer l'agriculture dans un accord de libre-échange transatlantique UE-USA. Rapport, assoc. Solidarité, 20 mars, 21 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/La_folie_d_integrer_l_agriculture_dans_le_PTCL_20-03-14.pdf
47. Berthelot J., 2014b. Le baiser de la mort de l'Europe à l'Afrique. Le Monde Diplomatique, sept., p. 12-13. www.monde-diplomatique.fr/2014/09/BERTHELOT/50757 et <http://blogs.mediapart.fr/blog/raoul-marc-jennar/310814/le-baiser-de-la-mort-de-l-europe-l-afrique>
48. Berthelot J., 2014c. Partenariats économiques: les mensonges de la Commission européenne. 8 sept. <http://blogs.mediapart.fr/blog/j-berthelot/080914/partenariats-economiques-les-mensonges-de-la-commission-europeenne>
49. Berthelot J., 2014d. Pertes de recettes douanières liées à l'APE Afrique de l'Ouest. Blog Mediapart, 9 sept. <http://blogs.mediapart.fr/blog/j-berthelot/090914/pertes-de-recettes-douanieres-en-perspective-en-afrique-de-louest>
50. Berthelot J., 2014e, 2015. Communication personnelle.
51. Berthelot J., 2015a. Mettre en place immédiatement une taxe anti-APE. 16 janv., 8 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Mettre_en_place_immediatement_une_taxe_anti-APE_16_janvier_2015.pdf
52. Berthelot J., 2015b. Commentaires sur "La politique agricole commune de l'UE (PAC) - Assurer que les politiques de développement et agricole de l'UE évoluent ensemble". Note, 17 janv., 8 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Commentaires_a_La_Pac_et_la_politique_de_coherence_de_l_UE.pdf
53. Berthelot J., 2015c. Pourquoi les Etats-Unis rejettent les modalités agricoles de décembre 2008. Rapport, Solidarité, 15 fév., 48 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Pourquoi_les_Etats-Unis_rejettent_les_Modalites_agricoles_de_decembre_2008_15_fevrier_2015.pdf
54. Berthelot J., 2015d. Le faux argument des droits de douane du SPG à payer par les exportateurs de Côte d'Ivoire, Ghana et Nigéria en l'absence d'APE. Note, Solidarité, 12 avril, 8 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/doc/Le_faux_argument_des_droits_de_douane_du_SPG_a_payer_en_l_absence_d_APE.doc
55. Berthelot J., 2015e. Réévaluation des pertes de droits de douane de l'Afrique de l'Ouest si l'APE est mis en œuvre. Rapport, Solidarité, 4 juil., 15 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Reevaluation_des_pertes_de_droits_de_douane_de_l_AO_si_l_APE_est_mis_en_oeuvre-10-07-2015.pdf
56. Berthelot J. et J. Gadrey, 2014. Bloquer les projets d'APE (accords de « partenariat économique ») à tous les niveaux. Note, 12 nov., 7 p. www.solidarite.asso.fr/IMG/pdf/Bloquer_les_projets_d_APE_a_tous_les_niveaux_12-11-2014.pdf
57. Bertrand X., 2014. Compte rendu intégral, Assemblée nationale, première séance du 22 mai. www.assemblee-nationale.fr/14/cr/2013-2014/20140212.asp
58. BEUC, 2015. Commission's SDS plan fails to deliver. Press statement, 6 May.
59. Blanchfield M., 2015. Declining Canadian investment in EU is worrying, French envoy says. The Canadian Press, 6 March. www.ctvnews.ca/business/declining-canadian-investment-in-eu-is-worrying-french-envoy-says-1.2267482
60. Borderlex, 2015. TiSA Round 13: decision-time on key negotiating items. 6 juil. www.borderlex.eu/tisa-round-13-decision-time-key-negotiating-items/

61. Boren Z.D., 2015. TTIP controversy: Secret trade deal can only be read in secure 'reading room' in Brussels. The Independent, 14 août. www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-controversy-secret-trade-deal-can-only-be-read-secure-in-reading-room-in-brussels-10456206.html
62. Bouc F. & Aust O., 2009. Česko našlo rcept na arbitráže. Lidove Noviny, 9 juil. Cité par Eberhardt et Olivet (2012).
63. Bourcieu É., 2014. Interview sur radio Galère, avril. <http://gillestransatlantique.blogspot.fr/2014/05/radio-galere-marseille-stop-tafta.html?view=magazine>
64. Bréville B., 2012. Sous une pluie de dollars. Le Monde diplomatique, oct. www.monde-diplomatique.fr/mav/125/BREVILLE/48410
65. Bréville B. et M. Bulard, 2014. Des tribunaux pour détrousser les États. Le Monde diplomatique, juin.
66. Bulard M., 2014. Libre-échange, version pacifique. Le Monde Diplomatique, nov. www.monde-diplomatique.fr/2014/11/BULARD/50970
67. Bureau J-C., A-C. Disdier, C. Emlinger, J. Fouré, G. Felbermayr, L. Fontagné, S. Jean, 2014. Risques et opportunités pour le secteur agroalimentaire européen liés à un possible accord commercial entre l'UE et les États-Unis. Rapport, Parlement européen, PE 514.007, juillet, 167 p. [www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_FR.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_FR.pdf)
68. BVMW, 2014. TTIP – Chancen und Risiken für den Mittelstand. Dec. www.bvmw.de/nc/homeseiten/news/artikel/bsirske-und-ohoven-warnen-vor-nachteilen-von-ttip-fuer-mittelstand.html
69. CAFTA-DR, 2004. Dominican Republic-Central America-United States Free Trade Agreement (CAFTA-DR). www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta/final-text
70. Calixte L., 2013. Derrière l'affaire Tapie-Adidas, les scandales de l'arbitrage. Challenges, 28 mai. www.challenges.fr/economie/20130528.CHA9950/derriere-l-affaire-tapie-adidas-les-scandales-de-l-arbitrage.html
71. Cameron R.A. and K. Loukine, 2001. Canada-European Union Trade and Investment Relations: The Impact of Tariff Elimination. Report, Dept. Foreign Affairs and International Trade, Government of Canada, Ottawa, 110 p. http://ctrc.sice.oas.org/geograph/Impact_studies/Bilateral/Canada-EU.pdf
72. Canis B. and R.K. Lattanzio, 2014. U.S. and EU Motor Vehicle Standards: Issues for Transatlantic Trade Negotiations. Report, Congressional Research Service, Washington, R43399, 18 Feb., 32 p. www.hsdl.org/?view&did=751039
73. Cann V. and M. da Silva, 2015. The revolving door: greasing the wheels of the TTIP lobby. Corporate Europe Observatory, Brussels, 15 July. <http://corporateeurope.org/revolving-doors/2015/07/revolving-door-greasing-wheels-ttip-lobby>
74. Capaldo J. 2014. Le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement : Désintégration Européenne, Chômage et Instabilité. Working paper, n°14-03, GDAEI, Tufts Univ., Medford MA, États-Unis, oct., 30 p. www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_FR.pdf
75. CCCI, 2010. Traités bilatéraux d'investissement : Guide d'introduction canadien. Conseil canadien pour la coopération internationale, 27 avril, 9 p. www.cccic.ca/_files/fr/what_we_do/trade_2010-04_investmt_treaties_primer_f.pdf
76. CEA, 2015. Rapport économique sur l'Afrique 2015 : l'industrialisation par le commerce. Commission économique des Nations unies pour l'Afrique, Addis-Abeba, mars, 218 p. www.uneca.org/fr/publications/rapport-economique-sur-lafrique-2015
77. CEATL, 2015. Négociations TTIP : le CEATL alerte sur le fait que la littérature et l'édition ne sont pas protégées par l'« exception culturelle ». Note, CEATL, Bruxelles, 2 fév. www.ceatl.eu/wp-content/uploads/2015/02/2015-02-02-PRESS-RELEASE-TTIP-French.pdf
78. Centre Sud, 2013. Réformes réglementaires et stratégiques au titre de l'APE UE-CARIFORUM : quels enseignements pour les pays ACP ? Rapport, sept., 31 p. www.southcentre.int/wp-content/uploads/2014/09/AN_EPA32_CARIFORUM-Changes_FR.pdf
79. CEO, 2014. Who lobbies most on TTIP? Corporate Europe Observatory, 8 juil. <http://corporateeurope.org/international-trade/2014/07/who-lobbies-most-ttip>
80. CEO, 2015a. Droits des investisseurs dans le TTIP/TAFTA : les nombreuses voix ignorées par la Commission. Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 3 fév. <http://corporateeurope.org/fr/international-trade/2015/02/droits-des-investisseurs-dans-le-ttiptafta-les-nombreuses-voix-ignor-es>
81. CEO, 2015b. Commerce international, lobbies d'affaires et projet politique européen : une conversation avec Pierre Defraigne. Corporate Europe Observatory, 22 April. <http://corporateeurope.org/fr/power-lobbies-economy-finance-international-trade/2015/04/commerce-international-lobbies-daffaires>

82. CEO, 2015c. Black-out on tobacco's access to EU trade talks an eerie indication of TTIP threat. Corporate Europe Observatory, Bruxelles, 26 août. <http://corporateeurope.org/international-trade/2015/08/black-out-tobaccos-access-eu-trade-talks-eerie-indication-ttip-threat>
83. CEPR, 2013. Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States. Final Project Report, March, 69 p. www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/198115/bis-13-869-economic-impact-on-uk-of-tranatlantic-trade-and-investment-partnership-between-eu-and-us.pdf
84. CER, 2015. Avis du Comité européen des régions – Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI). 2015/C 140/02, 12 fév., 8 p. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=uriserv:OJ.C_.2015.140.01.0007.01.FRA
85. CFPB, 2015. Arbitration Study - Report to Congress, pursuant to Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act § 1028(a). Consumer Financial Protection Bureau, Iowa City, États-Unis, 10 mars, 728 p. www.consumerfinance.gov/reports/arbitration-study-report-to-congress-2015/
86. CGT, 2014. Réponse à la consultation de la Commission Européenne sur le mécanisme de règlement des différends investisseur (contre) État dans le cadre des négociations entre les États-Unis et l'Union Européenne. 6 juillet, 3 p. <http://gillestransatlantique.blogspot.fr/2014/07/cgt-reponse-la-commission-de-lue.html>
87. Chambers M., 2015. German economy minister plays down boost from EU-U.S. trade deal: magazine. Reuters, 11 April. www.reuters.com/article/2015/04/11/us-eu-usa-germany-idUSKBN0N20C020150411
88. Chapelle S., 2014. CETA : l'accord commercial qui menace les filières locales. Bastamag, 26 sept. www.bastamag.net/CETA-l-accord-commercial-qui
89. Charlton A.H., J.E. Stiglitz, 2004. A Development-Friendly Prioritization of Doha Round Proposals. Columbia University Academic Commons, New York, 26 p. <http://hdl.handle.net/10022/AC:P:9006>
90. Cheng T.H. and L. Bento, 2012. ICSID's Largest Award in History: An Overview of Occidental Petroleum Corporation v the Republic of Ecuador. Kluwer Arbitration Blog. <http://kluwarbitrationblog.com/blog/2012/12/19/icsids-largest-award-in-history-an-overview-of-occidental-petroleum-corporation-v-the-republic-of-ecuador/>
91. Chicherio B., 2013. Trans-Pacific Partnership and Monsanto. Nation of Change, 24 juin. www.nationofchange.org/trans-pacific-partnership-and-monsanto-1372074730
92. CIRDI, 2014. Affaires du CIRDI - Statistique (numéro 2014-1). Rapport, Centre Int. pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements, Washington, 32 p. <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=CaseLoadStatistics>
93. Clancy J., 2013. Investment protection does not give multinationals unlimited rights to challenge any legislation. European Commission, Bruxelles, 20 Dec. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1008>. (consulté le 28 nov. 2014)
94. CLFPL, 2011. Avis terminologique relatif à la création d'un néologisme pour remplacer communautaire : Comment qualifier ce qui ressortit à l'Union européenne ? Conseil de la langue française et de la politique linguistique, Belgique, séance plénière du 8 juin 2011. www.languefrancaise.cfwb.be/index.php?eID=tx_nawsecuredl&u=0&file=fileadmin/sites/sgll/upload/lf_super_editor/Docs/Europunien_avis_adopte_le_8_juin_2011.pdf&hash=05e8bedc464b69adf4501c876ded0acd8d46b2db
95. CNUCED, 1998. Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s. United Nations, New York and Geneva, 314 p.
96. CNUDCI, 2014. Règlement de la CNUDCI sur la transparence dans l'arbitrage entre investisseurs et États fondé sur des traités. Avril, 20 p. www.uncitral.org/pdf/french/texts/arbitration/rules-on-transparency/Rules-on-Transparency-F.pdf
97. CNUED, 1992. Déclaration de Rio de Janeiro sur l'environnement et le développement. Conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement, Rio de Janeiro, Brésil, 3-14 juin 1992. www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?DocumentID=78&ArticleID=1163&l=fr
98. Coleman B., 1997. Trans-Atlantic Business Dialogue gains momentum at Rome talks. The Wall Street Journal Europe. 10 nov. Cité par Observatoire de l'Europe industrielle (B. Balanyá, A. Doherty, O. Hoedeman, A. Ma'anit et E. Wesselius), 2000. Europe inc. – Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d'affaires européens. Agone éd., p. 98. http://sitecon.free.fr/Data/PDF/europe_inc.pdf
99. Collectif, 2013. Sortir la « propriété intellectuelle » de TAFTA. www.laquadrature.net/fr/pas-de-propriete-intellectuelle-dans-laccord-commercial-ue-us
100. Collectif, 2014. Appel aux organisations de la société civile et aux élus en Europe et en Afrique : Les Parlements des pays concernés et les Institutions européennes doivent refuser les accords « de partenariat » (APE) entre l'Europe et les pays d'Afrique subsaharienne. 24 juil. www.peuples-

- solidaires.org/peuples-solidaires-signer-lappel-contre-les-accords-de-partenariat-economique-europe-afrique/
101. Collectif, 2015. TAFTA : La coopération réglementaire est l'outil ultime pour empêcher ou affaiblir les futures normes d'intérêt général en faveur des citoyens, des travailleurs, des consommateurs et de l'environnement. 4 fév. https://france.attac.org/se-mobiliser/le-grand-marche-transatlantique/article/tafta-la-cooperation-reglementaire?pk_campaign=Infolettre-221&pk_kwd=france-attac-org-se-mobiliser-le
 102. Combes M., 2015a. TAFTA : sous couvert de transparence, l'UE sacrifie le climat ! Blog Mediapart, 4 fév. <http://blogs.mediapart.fr/blog/maxime-combes/040215/tafta-sous-couvert-de-transparence-lue-sacrifie-le-climat>
 103. Combes M., 2015b. Tafta ou climat : sept questions à François Hollande et au gouvernement. Blog Mediapart, 4 mai. <http://blogs.mediapart.fr/blog/maxime-combes/040515/tafta-ou-climat-sept-questions-francois-hollande-et-au-gouvernement>
 104. Combes M., T. Coutrot, F. Lemaire, D. Plihon et A. Trouvé, 2015. Les naufragés du libre-échange - De l'OMC au Tafta. Éd. Les Liens qui Libèrent, avril, 165 p.
 105. Commission européenne, 2013a. Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in services. Mémoire, 15 fév. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-107_en.htm
 106. Commission européenne, 2013b. Les États membres approuvent les négociations entre l'UE et les États-Unis sur le commerce et l'investissement. Communiqué de presse. 14 juin. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-564_fr.htm
 107. Commission européenne, 2013c. TTIP : Disciplines transversales et dispositions institutionnelles, position initiale. Note, juil., 7 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/152703.htm>
 108. Commission européenne, 2013d. Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement - Coup de projecteur sur l'analyse économique. Rapport, sept., 20 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151903.htm>
 109. Commission européenne, 2014a. Consultation publique sur les modalités de la protection des investissements et des RDIE dans le cadre du TTIP. <http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch>
 110. Commission européenne, 2014b. L'UE et le Cameroun mettent en application un accord de partenariat économique. Communiqué de presse, 28 juil. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-884_fr.htm
 111. Commission européenne, 2014c. La Commission rejette la proposition d'initiative citoyenne européenne demandant l'arrêt des négociations sur le TTIP. 10 sept. www.europaforum.public.lu/fr/actualites/2014/09/comm-ice-stop-ttip-rejet/index.html et <http://ec.europa.eu/citizens-initiative/public/initiatives/non-registered/details/2041>
 112. Commission européenne, 2014d. Accord de partenariat économique (APE) entre les États de l'Afrique de l'Ouest, la CEDEAO et l'UEMOA, d'une part, et l'Union européenne et ses États membres, d'autre part. 15 sept. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014PC0576&from=EN> (19 fichiers) ou <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1870> (1 fichier)
 113. Commission européenne - DG Commerce, 2014e. Résultats des négociations sur l'AECG - Consolidated CETA text. 26 sept. http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/index_fr.htm
 114. Commission européenne, 2015a. Nouveau – Textes de négociation de l'UE dans le cadre du TTIP. 10 fév. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1248&serie=866&langId=fr>
 115. Commission européenne, 2015b. Questions fréquentes. http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/index_fr.htm
 116. Commission européenne et Gouvernement du Canada, 2008. Évaluation des coûts et avantages d'un partenariat économique plus étroits entre l'Union Européenne et le Canada. 224 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/141034.htm>
 117. Confédération suisse - Secrétariat d'Etat à l'économie SECO, 2014. Accord plurilatéral sur le commerce des services (TISA – Trade in Services Agreement). www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=fr
 118. Conseil constitutionnel, 2013. Décision n° 2013-346 QPC du 11 octobre 2013. JORF, n°0239, 13 oct., p. 16905. www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000028057334&dateTexte=&categorieLien=id
 119. Conseil de l'Union européenne, 2012. Cadre stratégique de l'UE en matière de droits de l'homme et de démocratie. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11855-2012-REV-1/fr/pdf>
 120. Conseil de l'Union européenne, 2014. Directives de négociation concernant le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis d'Amérique. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-REV-1-DCL-1/fr/pdf>, version anglaise : Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the

- European Union and the United States of America. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>
121. Coquaz V., 2014. Des négociations internationales secrètes sur les services, dévoilées par Wikileaks. Arrêt sur images, 25 juin. www.arrestsurimages.net/articles/2014-06-25/Des-negociations-internationales-secretes-sur-les-services-devoilees-par-Wikileaks-id6862
 122. Correctiv, nd.The dealers. <https://correctiv.org/en/investigations/ttip/dealer/>
 123. Council of the European Union, 2013. Draft Directives for the negotiation of a plurilateral agreement on trade in services. 8 March, 5 p. <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6891-2013-ADD-1-DCL-1/en/pdf>
 124. Council of the European Union, 2014. TTIP – Sanitary and Phytosanitary Issues – Draft SPS chapter. 27 June, 14 p. www.iatp.org/files/2014.07_TTIP_SPS_Chapter_0.pdf
 125. Crisp J., 2015. La Commission risque une enquête sur l'opacité des négociations du TTIP. Euractiv, 3 fév. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/la-commission-risque-une-enquete-sur-lopacite-des-negociations-du-ttip
 126. Crisp J. et P. Hansens, 2014. Les documents du TTIP peuvent être publiés, selon la Cour de justice européenne. Euractiv, 4 juil. www.euractiv.fr/sections/euro-finances/les-documents-du-ttip-peuvent-etre-publies-selon-la-cour-de-justice/
 127. Dabène O., 2010. ALENA introduction. Observatoire politique de l'Amérique latine et des Caraïbes, Sciences PO, Paris. www.sciencespo.fr/opalc/content/alena-introduccion
 128. Daehan Song, 2014. International forum on the present and future of the Trans-Pacific Partnership Agreement. Bilateral agreements, 20 Nov. www.bilaterals.org/?international-forum-on-the-present&lang=en
 129. Damgé M. et Vaudano M., 2014b. TiSA : un accord géant de libre-échange en discrètes négociations. Le Monde, 9 juil. www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2014/07/09/tisa-quand-le-liberalisme-revient-par-la-porte-de-derriere_4452691_4355770.html
 130. Defraigne P., 2013. Ces négociations risquent de réveiller un antiaméricanisme simplificateur. Libération, 18 juin. www.liberation.fr/economie/2013/06/18/ces-negociations-risquent-de-reveiller-un-antiamericanisme-simplificateur_911998
 131. de Gucht K., 2013. Conférence de presse du 14 juin. [http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=1079163&sitelang=FR.12'22"-12'50](http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=1079163&sitelang=FR.12'22)
 132. de Largentaye B., 2013. Enjeux et perspectives d'une zone de libre-échange transatlantique. Policy paper, Notre Europe - Inst. J. Delors, Paris, oct., 30 p. www.notre-europe.eu/media/zonelibreechangetransatlantiquelargentayene-ijdoct2013.pdf
 133. Della Rocca G., A. Dossena, M. Ferrari, A. Lanza, S. Tomasini e L. Vincenzi, 2013. Stima degli impatti sull'economia italiana derivanti dall'accordo di libero scambio USA/UE? Rapport, Prometeia, Bologna, Italie, juin, 36 p. www.sviluppoeconomico.gov.it/images/stories/Articoli/TTIP%20Prometeia_rapporto_impatti%20economia%20italiana.pdf
 134. Democracy now !, 2014. A Plan Only Banksters Will Love: WikiLeaks Reveals Trade Deal Pushing Global Financial Deregulation. Democracy now !, 20 June. www.democracynow.org/2014/6/20/a_plan_only_banksters_will_love
 135. Der Spiegel, 2014. Ceta-Abkommen: Gabriel kanzelt Freihandelskritiker ab. Spiegel online, 27 nov. www.spiegel.de/politik/deutschland/ceta-abkommen-gabriel-kanzelt-freihandels-kritiker-ab-a-1005367.html
 136. Der Spiegel, 2015. Agrarminister Schmidt zu TTIP: "Wir können nicht mehr jede Wurst schützen". Spiegel online, 4 janv. www.spiegel.de/politik/deutschland/ttip-beendet-schutz-fuer-europas-spezialtaeten-agrarminister-schmidt-a-1011142.html
 137. De Schutter O., 2011a. Principes directeurs applicables aux études de l'impact des accords de commerce et d'investissement sur les droits de l'homme. Rapport présenté à la 19^e session du Conseil des droits de l'homme de l'ONU, A/HRC/19/59/Add.5, 19 déc. www.srfood.org/images/stories/pdf/officialreports/20120306_hria_fr.pdf
 138. De Schutter O., 2011b. Les droits humains avant le commerce. Interview, Global+, 2 p. www.ired.org/modules/infodoc/visit.php?lid=6592
 139. Desfilhes P. et E. Schneiter, 2015. Coup de tonnerre à Strasbourg : le vote sur le TAFTA est reporté. Reporterre, 10 juin. www.reporterre.net/Coup-de-tonnerre-a-Strasbourg-le-vote-sur-le-TAFTA-est-reporté

140. Devonshire-Ellis C., 2014. Beijing-Promoted FTAAP Will Delay TPP, Driving US Companies to ASEAN for FTA Benefits. China Briefing, 10 Nov. www.china-briefing.com/news/2014/11/10/beijing-promoted-ftaap-will-delay-tpp-driving-us-companies-asean-fta-benefits.html
141. de Zayas A., C. Devandas Aguilar, D. Puras, F. Shaheed, G. Knaul, H. Helver, J. Bohoslavsky, L. Heller, V.L. Tauli-Corpuz & V. Dandan, 2015. UN experts voice concern over adverse impact of free trade and investment agreements on human rights. Nations unies, Haut commissariat aux droits de l'homme, 2 juin, 2 p. www.ohchr.org/FR/NewsEvents/Pages/DisplayNews.aspx?NewsID=16031&LangID=E
142. Diehlmann F., 2014. TTIP/TAFTA – Quand un groupe suédois d'énergie réclame 4,7 milliards d'€ à l'Allemagne pour l'abandon du nucléaire. Blog Médiapart, 26 oct. <http://blogs.mediapart.fr/blog/francoise-diehlmann/261014/ttipafta-quand-un-groupe-suedois-denergie-reclame-47-milliards-d-lallemagne-pour-labandon>
143. Djabali N., 2014. Accaparement des terres : demain, à qui appartiendra la planète ? Basta, 20 mai. www.bastamag.net/Accaparement-des-terres-demain-a
144. Dolan M., 2015. TPP & TTIP: Partners in crime - Fighting the Corporate "Trade" Agenda in the United States. Report, Rosa Luxemburg Stiftung, New York office, Jan., 28 p. <http://rosalux-europa.info/publications/books/TPPandTTIPen/>
145. Donnan S., 2014a. US pushes for greater transparency in EU business regulations. Financial Times, 23 Feb. www.ft.com/cms/s/0/6e9b7190-9a65-11e3-8e06-00144feab7de.html. Cité par George (2014).
146. Donnan S., 2014b. EU and US pressed to drop dispute-settlement rule from trade deal. Financial Times, Londres, 10 mars. www.ft.com/cms/s/0/32c526ac-a84d-11e3-8ce1-00144feab7de.html
147. Eberhardt P. et C. Olivet, 2012. Profiting from injustice - How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom. Rapport, Corporate Europe Observatory and the Transnational Institute, Bruxelles / Amsterdam, nov., 76 p. <http://corporateeurope.org/sites/default/files/publications/profitting-from-injustice.pdf>
148. Eberhardt P., 2014. Pourquoi les citoyens Allemands s'opposent massivement au traité de libre-échange transatlantique. Basta!, 6 mai. www.bastamag.net/En-Allemagne-l-accord-commercial-et <https://www.campact.de/ttip/>
149. Ekenberg & Andersson, 2015. E&A partner Jan E. Frydman appointed special advisor to the Swedish EU commissioner Cecilia Malmström. 16 March. www.ilntoday.com/2015/03/ea-partner-jan-e-frydman-appointed-special-advisor-to-the-swedish-eu-commissioner-cecilia-malmstrom/
150. Elsner R., 2015. Five questions SME businesses need to ask themselves about TTIP. MORE, 22 Feb., 7 p. https://moreforsmethanttip.files.wordpress.com/2015/02/fivequestionsmesneedtoaskthemselvesabouttip-final-23-2-15_updated.doc
151. Emmott R., 2013. EU Trade Chief Hopes To Clinch US Trade By Late 2014. Reuters, Feb. 27. www.reuters.com/article/2013/02/27/euro-summit-trade-idUSB5N0BM00320130227
152. EPA WA-EU, 2014. Economic Partnership Agreement (EPA) between the West African States, ECOWAS and WAEMU of the one part and the European Community and its Member States of the other parts - Draft joint text. Feb., 53 p. <http://twnafrica.org/ECOWAS%20WA%20&%20EU%20EPA%20draft%20text%20as%20at%20Feb%202014.pdf>
153. Erixon F. and M. Bauer, 2010. A transatlantic zero agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods. Report, ECIPE, Brussels, occ. paper 4/2010, 20 p. www.ecipe.org/media/publication_pdfs/a-transatlantic-zero-agreement-estimating-the-gains-from-transatlantic-free-trade-in-goods.pdf
154. Estiot G., 2014. Communication personnelle.
155. Etuc and AFL-CIO, 2014. TTIP must work for the people, or it won't work at all. Declaration of joint principles, 10 July, 4 p. [www.aflcio.org/content/download/132421/3553131/AFL-CIO+TTIP+Report_6+\(2\).pdf](http://www.aflcio.org/content/download/132421/3553131/AFL-CIO+TTIP+Report_6+(2).pdf)
156. Euractiv, 2014. L'Allemagne hostile au traité de libre-échange avec le Canada. 28 juil. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/lallemagne-hostile-au-traite-de-libre-echange-avec-le-canada-303743
157. Eurogersinformation, 2013. Accord commercial transatlantique - les négociations avec les États-Unis commencent. 5 juillet. www.eurogersinfo.com/actu2213.htm
158. European Commission, nd-a. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/index_en.htm
159. European Commission, nd-b. Trade / Policy / Countries and regions / Pacific. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/pacific/>

160. European Commission, nd-c. The Trade in Services Agreement ('TiSA'). Note, 4 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc_151374.pdf
161. European Commission, 2013a. Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU agreements. Fact sheet, 26 Nov., 10 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf
162. European Commission, 2013b. TTIP: Cross-cutting disciplines and Institutional provisions. Position paper - Chapter on Regulatory Coherence. 2 Dec., 4 p. <http://corporateeurope.org/sites/default/files/ttip-regulatory-coherence-2-12-2013.pdf>
163. European Commission, 2013c. Text of the EU - Singapore Free Trade. 20 Sept. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=961>
164. European Commission, 2014a. TTIP and culture. Note, July, 6 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152670.pdf
165. European Commission, 2014b. Investment provisions in the EU-Canada free trade agreement (CETA). 26 Sept., 6 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf
166. European Commission, 2014c. EU strikes a comprehensive trade deal with East African Community. 16 Oct. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1163>
167. European Commission, 2015a. Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP). Report, 13 Jan., 140 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153044.pdf. Synthèse, 6 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153045.pdf
168. European Commission, 2015b. The EU's common agricultural policy - Ensuring the EU's development and agricultural policies evolve together. Note, 20 p. <http://bookshop.europa.eu/en/the-eu-s-common-agricultural-policy-cap--pbKF0214588/;pgid=lq1EknI0.1ISR00OK4MycO9B0000DBul-MaJ;sid=LEmx2Q93OAOx21vOEu8vfm1SYSqvq0IUMjs=?CatalogCategoryID=un8KABstLQ4AAAEjYcY4e5K>
169. European Commission, 2015c. Overview of FTA and other trade negotiations. 16 March, 13 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf
170. European Commission, 2015d. Investment in TTIP and beyond – the path for reform. Concept paper, 6 May. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF
171. European Ombudsman, 2015. Decision of the European Ombudsman closing her own-initiative inquiry OI/10/2014/RA concerning the European Commission. 6 Jan. www.ombudsman.europa.eu/en/cases/decision.faces/en/58668/html.bookmark
172. European Union, 2014. Trade and sustainable development chapter /labour and environment: EU Paper outlining key issues and elements for provisions in the TTIP. EU position paper, May, 14 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/153024.htm>
173. EU-Central America association agreement, 2012. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689>
174. EU-SADC EPA, 2007. Interim agreement with a view to an economic partnership agreement between the EU and SADC EPA states. 17 déc., 116 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/143981.htm>
175. EU-USA, 2007. Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration between the United States of America and the European Union. 30 Apr., 11 p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/tec_framework_en.pdf
176. Executive office of the President, 2014. TPP Round Updates. Office of the US trade representative. www.ustr.gov/tpp
177. Expansion (L'), 2013. Gaz de schiste : Schuepbach réclamerait 1 milliard d'euros à l'Etat. L'Expansion, 4 oct. http://lexpansion.lexpress.fr/entreprises/gaz-de-schiste-schuepbach-reclamerait-1-milliard-d-euros-a-l-etat_1326111.html
178. Express (L'), 2014. L'accord de libre-échange entre l'UE et l'Ukraine reporté à fin 2015. 12 sept. http://www.lexpress.fr/actualite/monde/europe/l-accord-de-libre-echange-entre-l-ue-et-l-ukraine-reporte-a-fin-2015_1575472.html
179. Fabius L., 2015. Lettre à V. Massoneau, députée de la Vienne. 11 mars, 1 p.
180. Fabry E., 2014. Bien négocié, l'accord commercial entre l'Europe et les États-Unis peut être un modèle. Le Monde, 27 fév., 2 p. www.lemonde.fr/economie/article/2014/02/27/bien-negocie-l-accord-entre-l-europe-et-les-etats-unis-peut-etre-un-modele_4374479_3234.html
181. Fabry E., G. Garbasso et R. Pardo, 2014. TTIP : une négociation à la Pirandello. Synthèse, Notre Europe - Inst. J. Delors et European Policy Centre, Paris, 23 janv., 12 p. www.notre-europe.eu/media/negotiationsttipfabrygarbassopardone-ijdjan14.pdf

182. Falgueyrac L., 2015. Transparence ? Semaine noire pour les communicants de la DG Commerce. Libre-échange Info, 3 sept. www.libre-echange.info/veille/article/transparence-semaine-noire-pour-les-communicants-de-la-dg-commerce
183. Fekl M., 2015. Séance publique au Sénat du 3 février 2015 (compte rendu intégral des débats). www.senat.fr/seances/s201502/s20150203/s20150203008.html#orat6
184. Felbermayr G., B. Heid and S. Lehwald, 2013. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. Report, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, Allemagne, juin, 52 p. www.bfna.org/publication/transatlantic-trade-and-investment-partnership-ttip-who-benefits-from-a-free-trade-deal
185. Felbermayr G., M. Larch, L. Flach, E. Yalcin et S. Benz, 2013. Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. Rapport, IFO Institut, Munich, Allemagne, janv., 163 p. www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Endbericht.pdf. Résumé en anglais : Dimensions and Effects of a Transatlantic Free Trade Agreement Between the EU and US. 11 p. www.cesifo-group.de/DocDL/ifo_AH_2013_TAFTA_Summary.pdf
186. Felbermayr G., B. Heid, M. Larch and E. Yalcin, 2014. Macroeconomic potentials of Transatlantic Free Trade: a high resolution perspective for Europe and the world. CESifo Working Paper 5019, Ifo Institute - Center, Munich, oct., 53 p. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2518384
187. FIDH, 2015a. Building Trade's Consistency With Human Rights - 15 Recommendations to the Eu on Impact Assessments. Report, Int. Fed. for Human Rights, Paris, 3 March, 28 p. <http://fr.scribd.com/doc/257508839/Building-Trade-s-Consistency-With-Human-Rights-15-Recommendations-to-the-Eu-on-Impact-Assessments>
188. FIDH, 2015b. Dans le cadre des négociations des accords de commerce et d'investissements, le refus persistant de la Commission Européenne de conduire une étude d'impact sur les droits humains relève de la mauvaise administration selon la médiatrice européenne. Féd. int. des droits de l'homme, Paris, 14 avril. www.fidh.org/La-Federation-internationale-des-ligues-des-droits-de-l-homme/asia/vietnam/dans-le-cadre-des-negociations-des-accords-de-commerce-et-d
189. FIDH, 2015c. In hurrying trade deal with Vietnam, the EU is bypassing its human rights obligations. Féd. int. des droits de l'homme, Paris, 10 août. www.fidh.org/International-Federation-for-Human-Rights/asia/vietnam/in-hurrying-trade-deal-with-vietnam-the-eu-is-bypassing-its-human
190. Fillon F., 2015. En cédant au politiquement correct, la France perd sa capacité de peser dans le monde. Entretien, Valeurs actuelles, 18 juin. www.valeursactuelles.com/en-cedant-au-politiquement-correct-la-france-perd-sa-capacite-de-peser-dans-le-monde-53706
191. Fischer-Lescano A. & J. Horst, 2014. Europa- und verfassungsrechtliche Vorgaben für das Comprehensive Economic and Trade Agreement der EU und Kanada (CETA). Rapport, Univ. Brême, Allemagne, oct., 41 p. www.attac.de/uploads/media/CETA-Rechtsgutachten_Oktober_2014_Fischer-Lescano_Uni_Bremen.pdf. Version anglaise : The limits of EU and constitutional law for the Comprehensive Economic and Trade Agreement between the EU and Canada (CETA). www.jura.uni-bremen.de/uploads/ZERP/AFL/Gutachten_CETA_engl_final_27112014.pdf. Résumé en français, 3 p. : Préalables en matière de droit communautaire et constitutionnel à l'Accord Economique et Commercial Global (AECG) entre l'UE et le Canada (CETA). <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1901>
192. Fontagné L., J. Gourdon et S. Jean, 2013a. Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequences? CEPII, Policy Brief, 1, Sept., 12 p. www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf
193. Fontagné L., J. Gourdon et S. Jean, 2013b. Les enjeux économiques du partenariat transatlantique. La Lettre du CEPII, n°335, Paris, 30 sept., 4 p. www.cepii.fr/PDF_PUB/lettre/2013/let335.pdf
194. Frank O., 2015. Secret proposal for trade in health services in direct conflict with global agenda for health. Note, PSI, Ferney-Voltaire, France, 6 p. www.world-psi.org/en/secret-proposal-trade-health-services-direct-conflict-global-agenda-health
195. Franck S. 2011. Rationalizing Costs in Investment Treaty Arbitration. Washington Univ. Law Rev., 88:4, p. 769-852, p. 812. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1781844
196. Francois J., M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk and P. Tomberger, 2013. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assesment. Report, Centre for Economic Policy Research, London, 124 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150737.htm>
197. Francois, J. and O. Pindyuk, 2013. Modelling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis. FIW-Research Reports 2012/13, No. 03, Jan., 38 p. www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Studien_2012_13/03-ResearchReport-FrancoisPindyuk.pdf

198. Gabriel S., M. Machnig et M. Fekl , 2015. Négociations commerciales - Déclaration commune du 21 janvier 2015. www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-et-rangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce/actualites-liees-a-la-diplomatie-23093/2015/article/negociations-commerciales-117484
199. Gammelín C., 2014. Berlin lehnt Freihandelsabkommen mit Kanada vorerst ab. *Süddeutsche Zeitung*, 26 juil. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/streit-ueber-investorenschutz-berlin-lehnt-freihandelsabkommen-mit-kanada-vorerst-ab-1.2063763
200. GAO, 2007. Comparison of U.S. and recently enacted European Union approaches to protect against the risks of toxic chemicals. Washington DC, United States Government Accountability Office, Aug., 56 p. www.gao.gov/products/GAO-07-825
201. Garcia Bercero I, 2013. Arrangements on negotiating TTIP documents. Letter to David Mullaney, 5 July, 2 p. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/151621.htm>
202. Gaukrodger, D. and K. Gordon, 2012. Investor-State Dispute Settlement: A Scoping Paper for the Investment Policy Community. OECD Working Papers on International Investment, March, 101 p. <http://dx.doi.org/10.1787/5k46b1r85j6f-en>
203. George S., 2014. Les usurpateurs. Comment les entreprises transnationales prennent le pouvoir. *Le Seuil*, 186 p.
204. Georgiades Y., M. Chiron and R. Joumard, 1988. Establishment of atmospheric pollution standards for motor vehicle. *Sci. Total Environ.*, n° 77, p 215-230. [http://dx.doi.org/10.1016/0048-9697\(88\)90057-5](http://dx.doi.org/10.1016/0048-9697(88)90057-5)
205. Geraghty EJ. & N. Cingotti, 2014. Les coûts cachés des accords commerciaux de l'UE : Règlement des différends investisseurs-États, plaintes engagées contre des États-membres de l'UE. Rapport, Friends of the Earth Europe, 4 déc., 20 p. www.amisdela terre.org/IMG/pdf/briefing_paper_french_v5_low.pdf
206. Gobin C., 2002. L'Union européenne, la recomposition conservatrice. In T. Andréani et M. Vakaloulis (dir.), *Refaire la politique*, Ed. Syllepse, Paris, p. 103-116.
207. Gottwald E., 2007. Leveling the Playing Field: Is it Time for a Legal Assistance Center for Developing Nations in Investment Treaty Arbitration? *Am. Univ. Internat. Law Rev.*, vol. 22, issue 2, p. 237-275. <http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1119&context=auilr>
208. Gould E., 2014. Public Services. In: Sinclair S., S. Trew, H. Mertins-Kirkwood. *Making Sense of the CETA. An analysis of the final text of the Canada–European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement*. Canadian Centre for Policy Alternatives, 25 sept., 128 p. www.policyalternatives.ca/publications/reports/making-sense-ceta
209. Gouvernement du Canada, 2013. L'Accord sur les marchés publics entre le Canada et les États-Unis. www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/other-autre/us-eu.aspx?lang=fra
210. Gouvernement du Canada, 2014. Texte consolidé de l'Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada. 26 sept. www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra ; Consolidated CETA Text. 26 Sept. 2014. www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=eng
211. Gouvernement du Canada, nd. La Buy American Act et les dispositions Buy America. www.canadainternational.gc.ca/sell2usgov-vendre-america-usa/procurement-marches/buyamerica.aspx?lang=fra (consulté le 26 nov. 2014)
212. Goyens M., 2014. Cosmetic products: What TTIP will not make up. www.beuc.eu/blog/325/
213. Goyens M., 2015. Regulatory cooperation: perhaps boring, but the TTIP storm on the horizon. BEUC, Brussels, 3 Feb. www.beuc.eu/blog/regulatory-cooperation-perhaps-boring-but-the-ttip-storm-on-the-horizon/
214. Granstedt I., 2015. Capitalisme absolu, conscience et dissidence - Réflexions sur le Grand marché transatlantique (TAFTA). *Mai*, 30 p. <http://local.attac.org/rhone/spip.php?article1913>
215. Gray J., 2012. Quebec's St. Lawrence fracking ban challenged under NAFTA. *The Globe and Mail*, 22 nov. www.theglobeandmail.com/globe-investor/quebecs-st-lawrence-fracking-ban-challenged-under-nafta/article5577331/
216. Groupe socialiste à l'Assemblée nationale, nd. Éléments d'information sur les négociations commerciales avec les États-Unis (TTIP/TAFTA) et avec le Canada (CETA). Compte rendu de l'audition de Mathias Fekl devant le groupe socialiste de l'Assemblée nationale, 5 p.
217. Grütters M., 2014. Kulturelle Vielfalt und Freiheit bewahren. *Politik & Kultur*, n°6, p. 4-5. www.kulturrat.de/dokumente/puk/puk2014/puk06-14.pdf
218. GSC, 2014. Global services industries highlight importance of the Trade in service agreement. Press release, Global Services Coalition, 28 April. www.esf.be/new/wp-content/uploads/2014/05/GSC-Statement-Final-Geneva-28-April-2014.pdf

219. GSDPE, 2014. Do not allow the Investor-State Dispute Settlement (ISDS) to jeopardize a trade deal between the EU and Canada. Communiqué de presse, Groupe des socialistes et démocrates au Parlement européen, 29 juil. <http://www.socialistsanddemocrats.eu/newsroom/sd-group-do-not-allow-investor-state-dispute-settlement-isds-jeopardize-trade-deal-between>
220. Guimbard H. et S. Jean, 2013. Protection douanière : Union européenne 3 - Etats-Unis 2. Blog du CEPIL, 21 fév. www.cepii.fr/BLOG/bi/post.asp?IDcommuniqué=185
221. Hall D., 2010. Challenges to Slovakia and Poland health policy decisions: use of investment treaties to claim compensation for reversal of privatisation/liberalisation policies. PSIRU, Jan., 10 p. www.psiu.org/sites/default/files/2010-02-H-tradelaw.doc
222. Hall D., 2012. Re-municipalising municipal services in Europe. Public Services International Research Unit, Univ. Greenwich, UK, 29 p. www.psiu.org/reports/re-municipalisation-europe
223. Hall D., S. Thomas, S. van Niekerk and J. Nguyen, 2013. Renewable energy depends on the public not private sector. Public Services International Research Unit, Univ. Greenwich, UK, 8 p. www.psiu.org/reports/renewable-energy-depends-public-not-private-sector
224. Hallward-Driemeier M., 2003. Do Bilateral Investment Treaties Attract FDI? Only a bit... and they could bite. Policy Research Working Paper Series, août, 44 p. <http://elibrary.worldbank.org/doi/book/10.1596/1813-9450-3121>
225. Hecking C., 2014. Vertrauliches Gutachten: Freihandelsabkommen hebt deutsche Gen-Politik aus. Der Spiegel online, 14 Nov. www.spiegel.de/wirtschaft/soziales/ttip-freihandelsabkommen-durchkreuzen-gen-politik-der-bundesregierung-a-1001211.html
226. Henckes J.Y., 2010. Précis de droit des marchés publics. Legitech, Luxembourg, 277 p.
227. Hialut R. et A. Bauer, 2013. Négociations commerciales : premières divergences entre Europe et Etats-Unis. http://m.lesechos.fr/redirect_article.php?id=0202895238223
228. HLWG, 2013. Final Report - High Level Working Group on Jobs and Growth. 11 Feb. trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
229. Hoedeman O., 2015. Contacts with the tobacco industry re EU trade negotiations. Ask the EU. www.asktheeu.org/en/request/contacts_with_the_tobacco_indust
230. Horel S., 2015. A Toxic Affair: How the chemical lobby blocked action on hormone disrupting chemicals. Corporate Europe Observatory, Brussels, May, 23 p. http://corporateeurope.org/sites/default/files/toxic_lobby_edc.pdf
231. House of Lords, 2014. The Transatlantic Trade and Investment Partnership. UK Parliament, European Union Committee, 14th Report, HL 179, May 13, 113 p. www.publications.parliament.uk/pa/ld201314/ldselect/ldcom/179/179.pdf
232. Hufbauer G.C. and J.J. Schott, 1993. NAFTA: An Assessment, Revised Edition. Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., oct., 195 p.
233. Hufbauer G.C. and J.J. Schott, 2005. NAFTA Revisited: Achievements and Challenges. Peterson Institute for International Economics, Washington, D.C., oct., 544 p.
234. ICSID, 2012. Iberdrola Energía S.A. v. Republic of Guatemala (ICSID Case No. ARB/09/5), Award. 17 August. www.italaw.com/cases/1518
235. IIA, nd. Fraport versus Philippines. International Investment Arbitration. www.iiapp.org.
236. Inman P., 2015. UN calls for suspension of TTIP talks over fears of human rights abuses. The Guardian, 4 mai. www.theguardian.com/global/2015/may/04/ttip-united-nations-human-right-secret-courts-multinationals
237. INSEE, nd. Exploitations et superficie agricole utilisée dans l'Union européenne en 2010. www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?ref_id=CMPTF10204
238. ISP, 2015. ACS : la divulgation d'un nouveau document lève le voile sur des négociations secrètes visant à promouvoir le « tourisme » médical, la privatisation et à accroître les frais médicaux. Internationale des services publics, Ferney-Voltaire, France, 4 fév. www.world-psi.org/fr/acs-la-divulgation-dun-nouveau-document-leve-le-voile-sur-des-negociations-secretes-visant
239. Jäcklein W., 2014. ...et dix menaces pour les peuples européens. Le Monde diplomatique, juin.
240. Jannin V., 2014. Le mandat de négociation TAFTA : Petit cours appliqué français/anglais de Langue de Bois administrative et juridique. Note, 14 oct., 4 p.
241. Jennar R.M., 2013a. Le projet de grand marché transatlantique. Conf., Perpignan, 11 déc., 1h 44'. www.youtube.com/watch?v=n08NAQSn4nw
242. Jennar R.M., 2013b. Le mandat UE de négociation du grand marché transatlantique UE-USA. 23 p. www.jennar.fr/?p=3143

243. Jennar R.M., 2014a. Le grand marché transatlantique, la menace sur les peuples d'Europe. Cap Bear Éditions, mars, 64 p.
244. Jennar R.M., 2014b. Cinquante États négocient en secret la libéralisation des services. Le Monde diplomatique, sept., p. 12-13. <http://www.monde-diplomatique.fr/2014/09/JENNAR/50756>
245. Jennar R.M., 2014c. Réponse au Préfet des Hautes-Alpes. Blog Mediapart, 16 sept. <http://blogs.mediapart.fr/blog/raoul-marc-jennar/160914/reponse-au-prefet-des-hautes-alpes>
246. Jennar R.M. et R. Lambert, 2014. La mondialisation heureuse, mode d'emploi. Le Monde diplomatique, juin.
247. Johnston S., 1999. Entretien avec S. Johnston le 26 janvier 1999. Cité par Observatoire de l'Europe industrielle (B. Balanyá, A. Doherty, O. Hoedeman, A. Ma'anit et E. Wesselius), 2000. Europe inc. – Liaisons dangereuses entre institutions et milieux d'affaires européens. Agone éd., p. 160. http://sitecon.free.fr/Data/PDF/europe_inc.pdf
248. Joseph S., 2011. Blame it on the WTO? A human rights critique. Oxford University Press, 330 p.
249. JOUE, 2011. Accord de libre-échange entre l'Union européenne et ses États membres, d'une part, et la République de Corée d'autre part. J. Off. U.E., 14 mai. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2011:127:FULL&from=DA>
250. Joumard R., 2007. La pollution atmosphérique entre sciences et société. In L. Charles, P. Ebner, I. Roussel & A. Weill "Evaluation et perception de l'exposition à la pollution atmosphérique", collection Primequal-Predit, la Documentation Française, p. 57-69. <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00916796/document>
251. Joumard R., 2009. Le concept de gouvernance. Rapport Inrets, Bron, France, n°LTE0910, 52 p. <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00489237>. Repris dans : Joumard R., 2011. La gouvernance. In Durable ?, § 3.5, Éd. Ifsttar, R284, Bron, France, p. 115-153. <http://hal.archives-ouvertes.fr/hal-00637532/fr/>
252. Kelsey J., 2014. Note sur le texte exfiltré du TISA Services Financiers. <https://stoptafta.wordpress.com/2014/07/03/tisa-wikileaks-traduction-de-3eme-document-analysis-article-secret-tisa-financial-services-annex/>
253. Kelsey J., 2015. Proposition de commercialisation des soins de santé dans le cadre des négociations sur l'ACS - Impact sur la santé publique. Note, Univ. Auckland, 28 janv., 5 p. https://data.awp.is/data/international/18/analysis_fr.pdf. Texte anglais : Implications of the TiSA trade in health care services proposal for public health. https://data.awp.is/data/international/18/analysis_en.pdf
254. Kelsey J. and B. Kilic, 2014. Briefing on US TISA proposal on E-commerce, Technology Transfer, Cross-border Data Flows and Net Neutrality. Report, PSI, 17 Dec., 20 p. www.world-psi.org/en/briefing-us-tisa-proposal-e-commerce-technology-transfer-cross-border-data-flows-and-net-neutrality
255. Kennedy L., 2015. The secret business plan that could spell the end for SMEs. 12 fév. www.smeinsider.com/2015/02/12/the-secret-business-plan-that-could-spell-the-end-for-smes/
256. Kirkpatrick C., S. Raihan, A. Bleser, D. Prud'homme, K. Mayrand, JF. Morin, H. Pollitt, L. Hinojosa and M. Williams, 2011. A Trade SIA Relating to the Negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) Between the EU and Canada. Draft final report, Trade 10/B3/B06, March, 430 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/march/tradoc_147755.pdf
257. Kirkpatrick C., S. Raihan, A. Bleser, D. Prud'homme, K. Mayrand, JF. Morin, H. Pollitt, L. Hinojosa and M. Williams, 2011. Trade sustainability impact assessment (SIA) on the comprehensive economic and trade agreement (CETA) between the EU and Canada. Final report, DS Ltd and EC, June, 466 p. <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/28812/>
258. Kitou E. and G. Philippidis, 2010. A quantitative economic assessment of a Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement. 13th Annual Conf. Global Economic Anal. Bangkok, 9-11 June. www.researchgate.net/publication/269167672_A_Quantitative_Economic_Assessment_of_a_Canada-EU_Comprehensive_Economic_Trade_Assessment
259. Kommerskollegium, 2012. Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement – Sweden in Focus. Report, 1 Nov., 31 p. www.kommers.se/In-English/Publications/2012/Potential-Effects-from-an-EUUS-Free-Trade-Agreement--Sweden-in-Focus/
260. Kortenkamp A., O. Martin, M. Faust, R. Evans, R. McKinlay, F. Orton and E. Rosivatz, 2011. State of the Art Assessment of Endocrine Disrupters. Report, 23 Dec., 135 p. http://ec.europa.eu/environment/chemicals/endocrine/pdf/sota_edc_final_report.pdf. Traduction française des § Recommandations et Besoins de recherche : www.alerte-medecins-pesticides.fr/wp-content/uploads/2014/01/ETAT-DE-LART-DE-LEVALUATION-DES-PERTURBATEURS-ENDOCRINIENS.pdf
261. La Libre Belgique, 24 avril 2014. www.lalibre.be/dernieres-depeches/belga/de-gucht-suspecte-de-fraude-fiscale-le-spf-finances-en-cassation-535943a13570a6e852427ec8
262. Lambert R., 2014. Thé, petits gâteaux et idées lumineuses au palace Shangri-La. Le Monde diplomatique, juin.

263. Lamberts P., P. Durand, E. Joly et Y. Jadot, 2015. Quand la lutte contre l'évasion fiscale se heurte aux cours arbitrales internationales du Traité transatlantique. *Le Monde*, 18 mars.
www.lemonde.fr/idees/article/2015/03/18/quand-la-lutte-contre-l-evasion-fiscale-se-heurte-aux-cours-arbitrales-internationales-du-traite-transatlantique_4595805_3232.html
264. LANB, 2004. Final Report on Public Auto Insurance in New Brunswick. Report, Legislative Assembly of New Brunswick, Select Committee on Public Auto Insurance, Fredericton, Canada, April, 38 p.
www.gnb.ca/legis/business/committees/reports/2004auto/report-e.asp
265. Lange B., 2014. S&Ds want the investor-state dispute mechanism out of the EU-US trade and investment agreement (TTIP). Jan. 21. <http://www.socialistsanddemocrats.eu/newsroom/sds-want-investor-state-dispute-mechanism-out-eu-us-trade-and-investment-agreement-ttip>
266. Lefort JC., 2006. Rapport d'information sur la négociation des accords de partenariat économique avec les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. Assemblée nationale, Paris, 5 juil., 344 p.
[p.http://www.assemblee-nationale.fr/12/europe/rap-info/i3251.asp](http://www.assemblee-nationale.fr/12/europe/rap-info/i3251.asp)
267. Le Hyaric P., 2014. Du nouveau sur le front des traités de libre-échange. 29 sept. <http://patrick-lehyaric.fr/du-nouveau-sur-le-front-des-traites-de-libre-echange/>
268. *Le Monde*, 2009. Bœuf contre roquefort, l'UE et les Etats-Unis passent l'éponge. 6 mai.
www.lemonde.fr/europe/article/2009/05/06/b-uf-contre-roquefort-l-ue-et-les-etats-unis-passent-l-eponge_1189829_3214.html
269. *Le Monde*, 2012. La "guerre des hormones" entre l'UE et les États-Unis est terminée. 14 mars.
www.lemonde.fr/planete/article/2012/03/14/la-guerre-des-hormones-entre-l-ue-et-les-etats-unis-est-terminee_1668999_3244.html
270. Levard L. et A. Bigot, 2014. Accords de partenariat économique et agriculture : quels enjeux pour l'Afrique ? Rapport, Coordination SUD, Paris, juin, 84 p. www.gret.org/2014/06/accords-de-partenariat-economique-et-agriculture-quels-enjeux-pour-lafrique/
271. Liebrich S., 2015. "Diese Verträge werden das Leben unserer Kinder beeinflussen". *Süddeutsche Zeitung*, 5 mai. www.sueddeutsche.de/wirtschaft/kritik-an-freihandelsabkommen-diese-vertraege-werden-das-leben-unserer-kinder-beeinflussen-1.2465023
272. Lilliston B., 2015. New NAFTA rulings favor corporations over community values, environment. Inst. for Agric. and Trade Policy, Minneapolis, États-Unis, 7 April. [hwww.iatp.org/blog/201504/new-nafta-rulings-favor-corporations-over-community-values-environment](http://www.iatp.org/blog/201504/new-nafta-rulings-favor-corporations-over-community-values-environment)
273. Loi n° 2013-1007 du 13 novembre 2013 autorisant la ratification de l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et ses Etats membres, d'une part, et la République de Corée, d'autre part. JORF, n°0264, 14 nov. www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000028193883.
274. Lunenborg P., 2014. Looking more closely at the WA EPA market access offer. Présentation, South Centre, Dakar, 27 Oct., 29 p.
http://endacid.org/new/images/docs/dialogues/2014/ape/presentation/2_Peter_Looking_more_closely.pdf
275. Luxembourg (Grand Duché du), 2014. La Commission s'apprête à demander des clarifications de la Cour de Justice de l'UE concernant la compétence en matière de signature et de ratification de l'accord de libre-échange UE-Singapour. 30 oct. www.europaforum.public.lu/fr/actualites/2014/10/competence-signature-ale/index.html
276. MAE, 2015. Questions & réponses - Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada. Min. affaires étrangères. www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce/accords-de-libre-echange/le-comprehensive-economic-and/article/questions-reponses-accord
277. MAEDI, 2015. Vers un nouveau moyen de régler les différends entre États et investisseurs. Note, ministère des affaires étrangères et du développement international, mai, 17 p.
www.april.org/sites/default/files/267400569-20150530-isds-Papier-Fr-Vf.pdf
278. Malmström C., 2015. EU-Mexico Trade: Modernising our Relations. Speech, Brussels, 11 May.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153433.pdf
279. Martin A. 2013. Treaty Disputes Roiled by Bias Charges. *Bloomberg*, 10 juillet 2013.
www.bloomberg.com/news/2013-07-10/treaty-disputes-roiled-by-bias-charges.html
280. Masson A., 2009. Droit communautaire : Droit institutionnel et droit matériel - Théorie, exercices et éléments de méthodologie. Larcier éd., Bruxelles, 576 p.
281. Mayer FC., 2014. Stellt das geplante Freihandelsabkommen der EU mit Kanada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) ein gemischtes Abkommen dar? Rechtsgutachten für das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Univ. Bielefeld & BMWi, Allemagne, 28 Aug., 31 p.
www.bmw.de/BMWi/Redaktion/PDF/C-D/ceta-gutachten-einstufung-als-gemischtes-

- abkommen,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf. Résumé en anglais : Is the planned free trade agreement of the EU with Canada (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) a mixed agreement? Legal expertise. 2 p. www.bmwi.de/English/Redaktion/Pdf/ceta-gutachten-einstufung-als-gemischtes-abkommen-zusammenfassung-englisch,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=fr,rwb=true.pdf
282. MEDEL - Magistrat européens pour la démocratie et les libertés, 2014. Des tribunaux, des juges et des procureurs indépendants : une exigence démocratique. 23 mai. www.medelnet.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=228:alert-day-for-independence-of-justice-in-europe&catid=45:an-independent-judiciary&Itemid=61&lang=fr
283. Michalopoulos S., 2015. Le gouvernement de Syriza veut faire sombrer le TTIP. Euractiv, 3 fév. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/le-gouvernement-de-syriza-veut-faire-sombrer-ttip-311739
284. Miller C., 2014. TTIP and SMEs: a missed opportunity. 3 oct. www.euractiv.com/sections/trade-industry/ttip-and-smes-missed-opportunity-308914
285. Min. agriculture, 2014a. Les politiques agricoles à travers le monde : Canada. agriculture.gouv.fr/IMG/pdf/fichepays2014-CANADA_cle02a782.pdf
286. Min. agriculture, 2014b. Les politiques agricoles à travers le monde : États-Unis. fr.ambafrance-us.org/IMG/pdf/fichepaysETATS-UNIS2014.pdf
287. Min. commerce extérieur. 2013. Europe/États-Unis : les entreprises françaises sont majoritairement favorables à un accord de partenariat transatlantique, équilibré et facteur de croissance et d'emplois. Communiqué de presse, n° 213, 25 mars.
288. Moody G., 2014. TISA Leak: EU Data Protection and Net Neutrality Threatened. Blog, ComputerworldUK. www.computerworlduk.com/blogs/open-enterprise/tisa-3591372/?olo=rss
289. Muller P., D. Gagliardi, C. Caliendo, N. Unlu Bohn and D. Klitou, 2014. Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery. Report, European Commission, July, 214 p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf
290. Myant M. and R. O'Brien, 2015. The TTIP's impact: bringing in the missing issue. Working Paper, 2015.01, ETUI, Brussels, Jan., 41 p. www.etui.org/content/download/18925/144411/file/15+WP+2015+01+Myant+O%27Brien+TTIP+Web+version.pdf
291. Niang A., 2013. L'accord sur la facilitation des échanges : A qui bénéficierait-il ? Passerelles, Vol. 14, n°3. www.ictsd.org/bridges-news/passerelles/news/%E2%80%99accord-sur-la-facilitation-des-%C3%A9changes-a-qui-b%C3%A9n%C3%A9ficierait-il
292. OCDE, 1998. L'Accord multilatéral sur l'investissement - Projet de texte consolidé. 24 avril, 153 p. www1.oecd.org/daf/mai/pdf/ng/ng987r1f.pdf
293. OIRA, 2015. 2014 Report to Congress on the Benefits and Costs of Federal Regulations and Unfunded Mandates on State, Local, and Tribal Entities. Report, OMB/OIRA, Washington, 15 June, 137 p. www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/inforeg/2014_cb/2014-cost-benefit-report.pdf
294. OIT, 2014. Base de données Normlex : ratifications des conventions par pays. www.ilo.org/dyn/normlex/fr/f?p=1000:10015:0::NO:10015:P10015_DISPLAY_BY,P10015_CONVENTION_TYPE_CODE:1,U
295. Oliver C., 2015. Brussels seals trade accord with Vietnam. Financial Times, 4 août. www.ft.com/cms/s/0/17e377de-3aa6-11e5-8613-07d16aad2152.html
296. OMC, 1994. Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994. 4 p. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/06-gatt.pdf
297. OMC, 2011. Comprendre l'OMC - Message du Directeur général de l'OMC, M. Pascal Lamy. 30 mai. www.wto.org/french/res_f/booksp_f/anrep_f/anrep11_chap1_f.pdf
298. OMC, 2015. Accords commerciaux régionaux. www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm
299. OMC, nd. Accord Général sur le Commerce des Services. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/26-gats_01_f.htm
300. OMC, nd. Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. 48 p. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/27-trips.pdf
301. OMC, nd. Textes juridiques de l'organisation mondiale du commerce. www.wto.org/french/docs_f/legal_f/legal_f.htm
302. OMC, nd. Facilitation des échanges. www.wto.org/french/tratop_f/tradfa_f/tradfa_f.htm

303. OMC, nd. Statistiques du commerce international 2014 - Tableaux de l'Appendice. www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2014_f/its14_appendix_f.htm
304. ONU, 1966a. Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels. www.ohchr.org/FR/ProfessionalInterest/Pages/CESCR.aspx
305. ONU, 1966b. Pacte international relatif aux droits civils et politiques. www.ohchr.org/fr/professionalinterest/pages/ccpr.aspx
306. ONU, 2005. Convention de Vienne sur le droit des traités, 1969. http://legal.un.org/ilc/texts/instruments/francais/traites/1_1_1969_francais.pdf
307. ONU, nd. Glossaire des termes relatifs aux formalités se rapportant aux traités. https://treaties.un.org/pages/Overview.aspx?path=overview/glossary/page1_fr.xml#signaturesubject
308. O'Reilly E., 2015. Draft recommendation of the European Ombudsman in the inquiry into complaint 1409/2014/JN against the European Commission. 26 March. www.ombudsman.europa.eu/cases/draftrecommendation.faces/en/59398/html.bookmark
309. OTAN (Assemblée parlementaire), 2013. Débats des parlementaires de l'AP-OTAN sur les négociations relatives à la conclusion d'un accord commercial transatlantique. Dubrovnik, Croatie, 12 oct. www.nato-pa.int/default.asp?CAT2=3292&CAT1=3109&CAT0=578&COM=3292&MOD=0&SMD=0&SSMD=0&STA=&D=0&PAR=0&LNG=1
310. Palmer D., 2012. Some secrecy needed in trade talks: Ron Kirk. Reuters, 13 mai. www.reuters.com/article/2012/05/14/us-usa-trade-kirk-idUSBRE84C0AQ20120514
311. Parlement européen, 2012. Résolution du Parlement européen du 23 octobre 2012 sur les relations commerciales et économiques avec les États-Unis. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2012-0388+0+DOC+XML+V0//FR
312. Parlement européen, 2013. Résolution du Parlement européen du 23 mai 2013 sur les négociations en vue d'un accord en matière de commerce et d'investissement entre l'Union européenne et les États-Unis. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0227+0+DOC+XML+V0//FR
313. Parlement européen, 2014. Responsabilité financière liée aux tribunaux de règlement des différends investisseur-État mis en place par les accords internationaux auxquels l'Union européenne est partie. Résolution législative, 16 avril. www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0419+0+DOC+XML+V0//FR#BKMD-31
314. Parlement européen, 2015. Résolution du Parlement européen du 8 juillet 2015 contenant les recommandations du Parlement européen à la Commission européenne concernant les négociations du partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (PTCI). www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2f%2fEP%2f%2fTEXT%2bTA%2bP8-TA-2015-0252%2b0%2bDOC%2bXML%2bV0%2f%2fFR&language=FR
315. Parti socialiste, 2015. Le PS s'oppose au traité transatlantique (TTIP). 30 mars. www.ps.be/Pagetype1/Actus/News/Le-PS-soppose-au-traite-transatlantique-%28TTIP%29.aspx
316. Partnership for New York City, 2015. Letter to the New York State Congressional delegation pressing for support of the Trade Priorities and Accountability Act of 2015. 1 May. <http://pfnyc.org/wp-content/uploads/2015/05/PFNYC-Letter-Supporting-TPA.pdf>
317. Patterson B., 2015. Hungary says it won't ratify CETA because of ISDS provision. Conseil des Canadiens, 11 mai. <http://canadians.org/blog/hungary-says-it-wont-ratify-ceta-because-isds-provision>
318. Pearson D.R., R.B. Koopman, S.L. Aranoff, I.A. Williamson, D.A. Pinkert, 2010. U.S.-Korea Free Trade Agreement: Potential Economy-wide and Selected Sectoral Effects. U.S. International Trade Commission, USITC Publication 3949, originally published Sept. 2007, corrected printing March 2010, 393 p. www.usitc.gov/publications/pub3949.pdf
319. Pelkmans J., A. Lejour, L. Schrefler, F. Mustilli and J. Timini, 2014. The Impact of TTIP - The underlying economic model and comparisons. CEPS Special report, No. 93, oct., [TTIP Series No. 1], 76 p. www.ceps.be/publications/impact-ttip-underlying-economic-model-and-comparisons
320. Pépin N., 2014. Le Partenariat transpacifique: qui veut de cet ALÉNA+? Huffington Post, 22 mai. http://quebec.huffingtonpost.ca/un-seul-monde/partenariat-transpacifique-alena_b_5374092.html
321. Perry S., 2012. STOCKHOLM: Arbitrator and counsel: the double-hat syndrome. Global Arbitration Review, Vol. 7, Issue 2, 15 March. www.globalarbitrationreview.com/journal/article/30399/stockholm-arbitrator-counsel-double-hatsyndrome. Cité par Eberhardt et Olivet (2012).
322. Petersen T., 2013. Ökonomische Konsequenzen eines transatlantischen Freihandelsabkommens für Asien. Asia Policy Brief 2013/05, Bertelsmann Stiftung, Allemagne, oct., 8 p. https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Presse/imported/downloads/xcms_bst_dms_39003_39004_2.pdf

323. Peterson L.E., 2006. Pakistan Attorney general advices states to scrutinize investment treaties carefully. Investment Treaty News, 1 Dec. www.iisd.org/itn/wp-content/uploads/2010/10/itn_dec1_2006.pdf
324. Peterson L.E., 2008. Round-Up: Where things stand with Argentina and its many investment treaty arbitrations. Investment Arbitration Reporter, 17 déc. www.iareporter.com/articles/20090929_15
325. Peterson L.E., 2009. Droits humains et traités bilatéraux d'investissement - Le rôle du droit relatif aux droits humains dans l'arbitrage des différends entre investisseurs et États. Rapport, Droits et Démocratie, Montréal, Canada, 52 p. <http://business-humanrights.org/fr/pdf-droits-humains-et-trait%C3%A9s-bilat%C3%A9raux-d%E2%80%99investissement-le-r%C3%B4le-du-droit-relatif-aux-droits-humains-dans-l%E2%80%99arbitrage-des-diff%C3%A9rends-entre-investisseurs-et-%C3%A9tats>
326. Peterson L.E., 2012. Investor announces victory in intra-EU BIT arbitration with Slovakia arising out of health insurance policy changes. Investment Arbitration Reporter newsletter, Vol. 5, No. 23. www.iareporter.com/categories/20120214
327. Phillips T., 2008. Argentina Versus the World Bank: Fair Play or Fixed Fight? Center for International Policy (CIP). www.cipamericas.org/archives/1434
328. Pigeaud F., 2014. La société civile africaine se rebelle contre l'accord de libre-échange UE-Afrique. Mediapart, 20 nov. www.mediapart.fr/journal/international/201114/la-societe-civile-africaine-se-rebelle-contre-laccord-de-libre-echange-ue-afrique?page_article=1
329. Pigeon M., 2014. Silence, on négocie pour vous. Le Monde diplomatique, juin.
330. Plaisier N., A. Mulder, J. Vermeulen and K. Berden, 2012. Study on "EU-US HL Group – Final Report. Report to the Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation, Ecorys, Rotterdam, 22 Oct., 142 p. www.ecorys.com/sites/default/files/files/EU-US%20HLWG%20Ecorys%20Final%20report.pdf
331. Porcher T. et F. Farah, 2014. TAFTA, l'accord du plus fort. Éd. Max Milo, 10 oct., 62 p.
332. Presidencia del Uruguay, 2015. Vázquez afirma su liderazgo al decidir el retiro de Uruguay de las negociaciones del TISA. Communiqué de presse, présidence de l'Uruguay, 8 sept. www.presidencia.gub.uy/comunicacion/comunicacionnoticias/astori-tisa-apoyo-vazquez-
333. Public Citizen, 2012. Renco Uses U.S.-Peru FTA to Evade Justice for La Oroya Pollution. Note, Public Citizen, Washington, 28 nov., 4 p. www.citizen.org/documents/renco-la-oroya-memo.pdf
334. Public Citizen, 2014a. Table of foreign investor - State cases and claims under Nafta and other U.S. "trade" deals. Public Citizen, Washington, fév., 39 p. www.citizen.org/documents/investor-state-chart.pdf
335. Public Citizen, 2014b. Tens of Thousands of U.S. Firms Would Obtain New Powers to Launch Investor-State Attacks against European Policies via CETA and TTIP. Note, Public Citizen, Washington, 2 Dec., 7 p. www.citizen.org/documents/EU-ISDS-liability.pdf
336. Public Citizen, 2015a. Raw Deals for Small Businesses: US Small Firms Have Endured Slow and Declining Exports under "Free Trade" Deals. Note, Feb., 2 p. www.citizen.org/documents/raw-deals-for-small-businesses.pdf
337. Public Citizen, 2015b. TAFTA Corporate Empowerment Map. The 75,000 Companies that Could Attack Clean Water Safeguards, Green Energy Policies and Wall Street Reforms. www.citizen.org/TAFTA-investment-map
338. Public Citizen, nd. Central America Free Trade Agreement (CAFTA). Public Citizen, Washington. www.citizen.org/Page.aspx?pid=1046
339. Quadrature du net, nd. TAFTA negotiators. https://wiki.laquadrature.net/TAFTA_negotiators
340. Raza W., J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster et R. von Arnim, 2014. Assess TTIP: Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Final report, Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (ÖFSE), Vienne, 31 mars. http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf
341. Rehder L. E., 2014. T-TIP could force Germany to abolish plans for GMO labeling. US Dept Agric., GAIN report, 19 Nov. www.fas.usda.gov/data/germany-t-tip-could-force-germany-abolish-plans-gmo-labeling
342. Rémy A., 2013. L'Arbitrage International, entre confidentialité et transparence. Univ. Paris 2, mémoire de master de droit européen comparé, 54 p. http://idc.u-paris2.fr/sites/default/files/alice_remy.pdf
343. République française, 1793. Constitution du 24 juin 1793. www.conseil-constitutionnel.fr/conseil-constitutionnel/francais/la-constitution/les-constitutions-de-la-france/constitution-du-24-juin-1793.5084.html
344. Rey F., 2012. Veolia assigne l'Égypte en justice. Jeune Afrique, 11 juil.
345. Rioux C., 2015. Libre-échange Canada-Union européenne : La France ne signera pas sans modifications. Le Devoir, Montréal, 29 juin. www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/443839/libre-echange-avec-l-union-europeenne

346. Rochat S., 2014. Comment le parlement européen en douce a anticipé Tafta. Arrêt sur image, 22 mai. www.arretsurimages.net/articles/2014-05-22/Comment-le-parlement-europeen-en-douce-a-anticipe-Tafta-id6791
347. Rockefeller D., 1999. New Rules of the Game: Looking for New Leadership. Newsweek, 1 Feb., p. 41.
348. Rollo J., P. Holmes, S. Henson, M. Mendez Parra, S. Ollerenshaw, J. Lopez Gonzalez, X. Cirera and M. Sandi, nd. Potential Effects of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries. Report, Univ. Sussex, UK, 438 p. http://tradesift.com/Reports/Potential%20Effects%20of%20the%20Proposed%20Transatlantic%20Trade%20and%20Investment%20Partnership%20on%20Selected%20Developing%20Countries_DFID_Final%20Report_July2013.pdf
349. ROPPA, 2014. Position du Roppa sur la signature des APE - une erreur historique en dessous de la frontière de prospérité et de partenariat des deux régions ou une remise en cause de la Cedaou des peuples. Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles de l'Afrique de l'Ouest, Ouagadougou, 6 p. <http://pafo-africa.org/fr/roppa-position-on-the-signature-of-the-epa/>
350. Rousseaux A., 2014. Tisa, ces négociations commerciales secrètes qui visent à accélérer privatisations et dérégulations. Basta, 25 juin. www.bastamag.net/Tisa-ces-negociations-commerciales
351. RT, 2015. Japan takes S. Korea to WTO over Fukushima food restrictions. Journal web RT, 21 mai. <http://rt.com/business/260957-japan-wto-south-korea/>
352. Sarmadi D., 2015. L'Allemagne craint que le TTIP ne pénalise ses saucisses grillées. Euractiv, 7 janv. www.euractiv.fr/sections/commerce-industrie/lallemagne-craint-que-le-ttip-ne-penalise-ses-saucisses-grillees-311082
353. Sassen S., 2014. Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, États-Unis, et Londres, May, 298 p.
354. Sarrazin J.-C., 2014. Marché transatlantique (Tafta) : les maires rappelés à l'ordre par le préfet. L'e-média 05, 19 sept. www.lemedia05.com/2014/12432/marche-transatlantique-tafta-les-maires-rappeles-a-lordre-par-le-prefet/
355. Scagliola R., 2014. Philip Morris, le géant du tabac sis à Lausanne, contre le gouvernement uruguayen. À l'encontre, 26 mai. <http://alencontre.org/ameriques/amelat/uruguay/suisse-uruguay-philip-morris-le-geant-du-tabac-sis-a-lausanne-contre-le-gouvernement-uruguayen.html>
356. Schüssler K. et M. Gronemeyer, 2015. Libre-échange ou libres citoyens ? Documentaire, 52'. www.arte.tv/guide/fr/055858-000/libre-echange-ou-libres-citoyens
357. Scott R.E., 2013. No Jobs from Trade Pacts. The Trans-Pacific Partnership Could Be Much Worse than the Over-Hyped Korea Deal. Economic Policy Institute, Washington, 18 July. www.epi.org/publication/trade-pacts-korus-trans-pacific-partnership/
358. Sénat, 2014a. Loi de finances pour 2015 - Audition de M. Matthias Fekl, secrétaire d'Etat chargé du commerce extérieur, de la promotion du tourisme et des Français de l'étranger. 12 nov. www.senat.fr/compte-rendu-commissions/20141110/eco.html
359. Sénat, 2015. Résolution européenne sur le règlement des différends entre investisseurs et États dans les projets d'accords commerciaux entre l'Union européenne, le Canada et les États-Unis. 3 fév. www.senat.fr/petite-loi-ameli/2014-2015/199.html
360. Serfati C., 2015. Le traité transatlantique : un accord controversé et dangereux pour les salariés. Chronique internationale de l'IRES, n°149, p. 61-77. www.ires-fr.org/images/files/Chronique/C149/C149-6.pdf
361. Siefken N.N., 2015. Communication personnelle. European Commission / DG TRADE/ Unit B.1 "Services", 7 mai.
362. Sinclair S., 2014. Investor-State Dispute Settlement in the TTIP and CETA. Canadian Centre for Policy Alternatives, 22 July, 20 p. www.policyalternatives.ca/publications/reports/investor-state-dispute-settlement-ttip-and-ceta
363. Sinclair S. et H. Mertins-Kirkwood, 2014. L'ACS contre les services publics. Rapport, Internationale des services publics, Ferney-Voltaire, France, 28 avril, 28 p. www.world-psi.org/sites/default/files/documents/research/fr_tisapaper_final_web.pdf
364. Sinclair S., 2015. NAFTA Chapter 11 Investor-State Disputes. Canadian Centre for Policy Alternatives, 15 Jan., 41 p. www.policyalternatives.ca/publications/reports/nafta-chapter-11-investor-state-disputes-january-1-2015
365. Singh R.H., S.P. Silva, P. Hare and KA Thompson, 2014. Monitoring the Implementation & Results of the Cariforum – EU EPA Agreement. Report, B & S Europe and Linpico, Sept., 260 p. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152824.pdf

366. Smith E., D. Azoulay and B. Tunkat, 2015. Lowest common denominator. How the proposed EU-US trade deal threatens to lower standards of protection from toxic pesticides. Report, Center for Intern. Environ. Law, Washington, USA, Geneva, Switzerland, Jan., 30 p.
http://ciel.org/Publications/LCD_TTIP_Jan2015.pdf
367. Soubrouillard R., 2014. Derrière le traité transatlantique - Traité transpacifique : un partenariat "mort-né" ? Marianne, 11 déc. www.marianne.net/Traite-transpacifique-un-partenariat-mort-ne_a243172.html
368. Stanford J., 2012. Promoting Trade and Signing Free Trade Deals are NOT the Same Thing. The Progressive Economics Forum, 21 mai. www.progressive-economics.ca/2012/05/21/promoting-trade-and-signing-free-trade-deals-are-not-the-same-thing/.
369. Stiglitz J.E., 2013. La charade du libre-échange. Les Échos, 8 juil. www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/cercle-76355-la-charade-du-libre-echange-1017475.php
370. Stiglitz J., 2015. Restaurer la croissance. Conf., Assemblée nationale, 13 jan.
<http://gesd.free.fr/stiglitz115.pdf>
371. Stop Tafta, 2014. La Commission européenne rejette la demande d'ICE contre TAFTA et CETA. Communiqué de presse. www.collectifstopafta.org/l-actu/article/la-commission-europeenne-rejette
372. Streeck W., 2014. Du Temps acheté. La crise sans cesse ajournée du capitalisme démocratique. Gallimard, 378 p.
373. Suppan S., 2014. Analysis of the Draft Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Chapter on Food Safety, and Animal and Plant Health Issues (Proposed by the European Commission, as of June 27, 2014). Report, Inst. for Agriculture and Trade Policy, Minneapolis, États-Unis, July 23, 10 p.
www.iatp.org/files/2014_09_02_TTIP_SPS_Analysis.pdf
374. Switzerland, 2013. Trade in Services Agreement (TISA) - Submission by Switzerland: Chapter on Dispute Settlement Procedures. Meeting of 29 April 2013. 12 April, 9 p.
<http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=fr>
375. Taubira C., 2012. Rapport autorisant la ratification de l'accord de partenariat économique entre la Communauté européenne et ses États membres, d'une part, et les États du CARIFORUM, d'autre part. Assemblée nationale, Paris, 28 fév. www.assemblee-nationale.fr/13/rapports/r4419.asp
376. TBC, 2014. Meeting with Executive Director of the Canada Europe Roundtable for Business. Transatlantic Business Council, 31 Oct. www.transatlanticbusiness.org/events/meeting-with-executive-director-of-the-canada-europe-roundtable-for-business/
377. TBC, 2015. TABC Meeting with Trade Counsellor of the Canadian Mission to the EU. Transatlantic Business Council, 20 April. www.transatlanticbusiness.org/events/tabc-meeting-with-trade-counsellor-of-the-canadian-mission-to-the-eu/
378. Thibeault D., 2014. Le libre-échange entre le Canada et l'Europe pourrait faire grimper le prix des médicaments. 28 sept. http://quebec.huffingtonpost.ca/2014/09/28/le-libre-echange-pourrait-faire-grimper-le-prixdesmedicaments_n_5896626.html
379. Trasande L., R. T. Zoeller, U. Hass, A. Kortenkamp, P. Grandjean, J. Peterson Myers, J. DiGangi, M. Bellanger, R. Hauser, J. Legler, N. E. Skakkebaek and J. J. Heinde, 2015. Estimating Burden and Disease Costs of Exposure to Endocrine-Disrupting Chemicals in the European Union. J. Clinical Endocrinology and Metabolism, 5 March. <http://dx.doi.org/10.1210/jc.2014-4324>
380. La Tribune, 2015. TTIP : les négociations "n'avancent pas" (Matthias Fekl). La Tribune, 12 mai. www.latribune.fr/economie/international/ttip-les-negociations-n-avancent-pas-matthias-fekl-475461.html
381. Trouvé A. et M. Combes, 2014. TAFTA : Les investissements étrangers n'assurent pas le développement. Le Monde, 23 mai. www.lemonde.fr/idees/article/2014/05/23/tafta-les-investissements-etrangers-n-assurent-pas-le-developpement_4424338_3232.html
382. Turpel J., 2014. Question parlementaire urgente concernant l'accord de libre-échange UE-Canada CETA. déi Lénk, Luxembourg, 21 août. www.dei-lenk.lu/question-parlementaire-urgente-concernant-laccord-de-libre-echange-ue-canada-ceta/
383. UCM, 2015. Un traité transatlantique dangereux. 27 mai. www.ucm.be/index.php/Actualites/Un-traite-transatlantique-dangereux
384. UK Parliament, 2015. Accession of Ecuador to the EU Trade Agreement with Colombia and Peru. 18 mars. www.publications.parliament.uk/pa/cm201415/cmselect/cmeuleg/219-xxxvi/21924.htm
385. UNCTAD, 2013a. Recent developments in investor-state dispute settlements (ISDS). United Nations Conference on Trade and Development / Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, IIA issue note, n°1, New-York, May, 36 p.
http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf

386. UNCTAD, 2013b. Towards a new generation of international investment policies: UNCTAD's fresh approach to multilateral investment policy-making. United Nations Conference on Trade and Development / Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, IIA issue note, n°5, New-York, July, 12 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d6_en.pdf
387. UNCTAD, 2014a. Recent developments in investor-state dispute settlements (ISDS). United Nations Conference on Trade and Development / Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, IIA issue note, n°1, New-York, April, 36 p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf
388. UNCTAD, 2014b. World Investment Report 2014, Investing in the SDGs : An Action Plan. United Nations. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
389. UNESCO, 1982. Déclaration de Mexico sur les politiques culturelles. Conférence mondiale sur les politiques culturelles, Mexico, 26 juillet - 6 août 1982. http://portal.unesco.org/culture/fr/files/12762/11295422481mexico_fr.pdf/mexico_fr.pdf
390. UNESCO, 2005. Convention sur la protection et la promotion de la diversité des expressions culturelles. <http://www.unesco.org/new/fr/culture/themes/cultural-diversity/cultural-expressions/the-convention/convention-text/>
391. Union européenne, 2001. L'UE approuve le programme 'Tout sauf les armes'. 26 fév. http://eu-un.europa.eu/articles/fr/article_9_fr.htm
392. Union européenne, 2014a. Relations politique et économique Union Européenne-Maroc. Délégation de l'Union européenne au Royaume du Maroc. www.eeas.europa.eu/delegations/morocco/eu_morocco/political_relations/index_fr.htm (consulté le 13 oct. 2014)
393. Union européenne, 2014b. Action extérieure, Moldavie. http://eeas.europa.eu/moldova/index_fr.htm (consulté le 29 déc. 2014)
394. Union européenne, 2014c. Action extérieure, Géorgie. http://eeas.europa.eu/georgia/index_fr.htm (consulté le 29 déc. 2014)
395. Union européenne, 2014d. Action extérieure, Ukraine. http://eeas.europa.eu/ukraine/index_fr.htm (consulté le 29 déc. 2014)
396. U.S. Chamber of Commerce and BusinessEurope, 2012. Regulatory Cooperation in the EU-US Economic Agreement. Oct., 6 p. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/jobs-growth/files/consultation/regulation/9-business-europe-us-chamber_en.pdf
397. Van Harten G., 2015. A parade of reforms: the European Commission's latest proposal for ISDS. Social Science Research Network, 5 May, 15 p. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2603077
398. Vaudano M., 2014a. L'Europe et le Canada disent « oui » à la justice privée. Le Monde, 16 août. www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2014/08/16/l-europe-et-le-canada-disent-oui-a-la-justice-privee_4472299_4355770.html
399. Vaudano M., 2014b. Comment la France a laissé la voie libre aux tribunaux privés internationaux. Blog, Le Monde, 19 déc. <http://transatlantique.blog.lemonde.fr/2014/12/19/comment-la-france-a-laisse-la-voie-libre-aux-tribunaux-prives-internationaux/>
400. Vaudano M., 2015. Tribunaux d'arbitrage : « il faut inventer quelque chose de neuf », selon Matthias Fekl. Le Monde, 4 mars. www.lemonde.fr/economie/article/2015/03/04/tribunaux-d-arbitrage-il-faut-inventer-quelque-chose-de-neuf-selon-matthias-fekl_4587028_3234.html
401. Via Campesina, 2013. Vive l'Agriculture Familiale ! Non aux accords de libre échanges ! 10 déc. <http://viacampesina.org/fr/index.php/les-grands-ths-mainmenu-27/agriculture-paysanne-durable-mainmenu-42/889-vive-l-agriculture-familiale-non-aux-accords-de-libre-echanges>
402. Viale F. 2014. Communication personnelle.
403. Vigna A., 2008. Le jour où le Mexique fut privé de tortillas. Le Monde Diplomatique, mars.
404. Vincenti D., 2014. US Ambassador: Beyond Growth, TTIP Must Happen for Geostrategic Reasons. Euractiv, July 16. www.euractiv.com/sections/trade-industry/us-ambassador-eu-anthony-l-gardner-beyond-growth-ttip-must-happen
405. Vincenti D., 2015. Bruxelles envisage l'option d'un tribunal public pour le TTIP. La Tribune, 20 mars. www.latribune.fr/economie/union-europeenne/bruxelles-envisage-l-option-d-un-tribunal-public-pour-le-ttip-462688.html
406. Vis-Dunbar D., 2009. Le Traité de Lisbonne : conséquences pour les Accords internationaux d'investissement de l'Europe. Éclairage sur les Négociations, vol. 8, n°9, 19 nov., ICTSD, Genève. www.ictsd.org/bridges-news/eclairage-sur-les-n%C3%A9gociations/news/le-trait%C3%A9-de-lisbonne-cons%C3%A9quences-pour-les-accords

407. von Daniels J., 2015. Empörung von CDU bis LINKE über TTIP-Geheimhaltung. Bundestag wird von Informationen über die Verhandlungen mit den USA ausgeschlossen. Correctiv, 14 août. <https://correctiv.org/recherchen/ttip/blog/2015/08/14/empoeerung-von-cdu-bis-linke-ueber-ttip-geheimhaltung/>
408. Wayne L., K. Carr, M. Walker Guevara, M. Cabra and M. Hudson, 2014. Leaked Documents Expose Global Companies' Secret Tax Deals in Luxembourg. ICIJ, 5 Nov. www.icij.org/project/luxembourg-leaks/leaked-documents-expose-global-companies-secret-tax-deals-luxembourg
409. Wallach L.M., 2012. "Fair and Equitable Treatment" and Investors' Reasonable Expectations: Rulings in U.S. FTAs & BITs Demonstrate FET Definition Must be Narrowed. Note, PublicCitizen, Washington, 7 p. <http://www.citizen.org/documents/MST-Memo.pdf>
410. Wallach L.M., 2013. Le traité transatlantique, un typhon qui menace les Européens. Le Monde Diplomatique, nov., p. 4-5. www.monde-diplomatique.fr/2013/11/WALLACH/4980
411. Wallach L.M., 2014. Dix menaces pour le peuple américain... Le Monde diplomatique, juin.
412. Wallach L.M., 2015. Mirages du libre-échange. Le Monde Diplomatique, juin.
413. Whal P., 2015. Le commencement de la fin de l'hégémonie transatlantique - Sommet des BRICS et de la Shanghai Cooperation Organization. Les Possibles, n°7, 4 août. https://france.attac.org/nos-publications/les-possibles/numero-7-ete-2015/debats/article/le-commencement-de-la-fin-de-l-hegemonie-transatlantique?pk_campaign=Infolettre-342&pk_kwd=le-commencement-de-la-fin-de-l
414. White House (The), 2010. The U.S.-South Korea Free Trade Agreement: More American Jobs, Faster Economic Recovery through Exports. Fact sheet, 3 p. www.whitehouse.gov/sites/default/files/fact_sheet_overview_us_korea_free_trade_agreement.pdf
415. WikiLeaks, 2013a. Secret TPP treaty: Advanced Intellectual Property chapter for all 12 nations with negotiating positions. WikiLeaks release, 13 Nov. <https://wikileaks.org/tpp/>
416. WikiLeaks, 2013b. Secret Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) - Environment Consolidated Text. www.wikileaks.org/tpp-enviro/
417. WikiLeaks, 2014a. Secret Trade in Services Agreement (TISA) - Financial Services Annex. 19 June. <https://wikileaks.org/tisa-financial/>
418. WikiLeaks, 2014b. Version à jour de l'accord commercial trans-pacifique (TPP) - Chapitre PI (seconde publication). www.wikileaks.org/tpp-ip2/pressrelease/index.fr.html
419. WikiLeaks, 2015. Trade in Services Agreement - July TiSA Release. 2 July. <https://wikileaks.org/tisa/>
420. wikipedia, nd. Justice. <http://fr.wikipedia.org/wiki/Justice> (consulté le 2 nov. 2014)
421. Wilbur V. and P. Eichbrecht, 2008. Transatlantic Trade, the Automotive Sector: The Role of Regulation in a Global Industry, Where We Have Been and Where We Need to Go, How Far Can EU-US Cooperation Go Toward Achieving Regulatory Harmonization. German Marshall Fund Academic Policy Research Conf., Ann Arbor, États-Unis, May 8, p. 14. (cité par 72)
422. Workman G., 2014. The Transatlantic Trade and Investment Partnership - Big Opportunities for Small Business. Report, Atlantic Council, Washington, 21 p. www.atlanticcouncil.org/publications/reports/ttip-sme-report
423. World Bank, nd. Imports of goods and services (% of GDP). <http://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS/countries/1W?display=graph>
424. Zahniser S., S. Angadjivand, T. Hertz, L. Kuberka and A. Santos, 2015. NAFTA at 20: North America's Free-Trade Area and Its Impact on Agriculture. Report, Economic Research Service, US Dept Agric., WRS-15-01, Washington, Feb., 91 p. www.ers.usda.gov/media/1764579/wrs-15-01.pdf
425. ZLEA, 2003. Zone de libre-échange des Amériques - 3^e avant-projet d'accord. 21 nov. www.ftaa-alca.org/FTAADraft03/Index_f.asp

