
UN PELIGROSO DÚO REGULADOR

Cómo la cooperación reguladora transatlántica
en virtud del TTIP permitirá a burócratas
y a grandes empresas arremeter
contra el interés público



Publicado por:
Corporate Europe Observatory
LobbyControl

Enero de 2016

Escrito por:
Kenneth Haar, Corporate Europe Observatory
Lora Verheecke, Corporate Europe Observatory
Max Bank, LobbyControl

Agradecimientos a:
Pia Eberhardt, Jesper Lund, Ronan O'Brien,
Ninja Reineke, and Kevin Stairs.

Editora:
Ann Doherty

Diseño y maquetación:
Ana Luísa Lages

Traducción:
María José Castro Lage

Versión española en colaboración con
Ecologistas en Acción



Índice

Resumen ejecutivo	5
01. Introducción: La cooperación reguladora transatlántica, un proyecto de lobby orientado a las grandes empresas	7
02. ¿Qué es la cooperación reguladora? ¿Cuáles son los antecedentes de la cooperación reguladora? ¿Qué conflictos intentan abordar ambas partes a través de una cooperación estrecha?	8
03. Las primeras medidas encaminadas a una cooperación reguladora Cómo se ha desarrollado hasta ahora la cooperación reguladora transatlántica (una labor conjunta desde 1995) y cómo llevó a las negociaciones sobre el TTIP.	11
04. Cómo se permitió que los grupos de lobby empresarial llevaran la batuta Cómo se desarrolló la cooperación reguladora con funcionarios, gobiernos y la Comisión. Sobre la “apropiación empresarial” y la afirmación sin fundamento de que todas las “partes interesadas” disfrutarán del mismo acceso.	14
05. Cómo los grupos de presión incorporados y los funcionarios utilizaron la cooperación reguladora Una mirada a los resultados de la cooperación reguladora: una serie de ataques acumulados contra el interés público durante los últimos veinte años.	20
06. El TTIP como la siguiente fase de la cooperación reguladora	27
07. Conclusión	31
Notas	32

RESUMEN EJECUTIVO

La “cooperación reguladora” está configurada para ocupar el núcleo mismo del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP), que se está negociando en estos momentos entre la UE y EE. UU. Un asunto cada vez más polémico en los debates públicos sobre las negociaciones, dado que supone una amenaza a los principios democráticos y a nuestro derecho de regular en aras del interés público.

El presente informe contempla casos de cooperación reguladora entre EE. UU. y la UE que han tenido un impacto negativo en la regulación en favor del interés público. Muestra cómo el TTIP surgió de un diálogo entre grandes empresas y funcionarios de comercio y, por lo tanto, refleja con nitidez el interés que despiertan los asuntos de regulación en las corporaciones transnacionales.

Desde los albores de la cooperación reguladora transatlántica en 1995, la UE y EE. UU. se han empeñado en incluir a las grandes empresas en la toma de decisiones. Por ello, la Comisión Europea y el Departamento de Comercio estadounidense ayudaron a establecer el Diálogo Empresarial Transatlántico (DET), un club en el que participan los directores generales de algunas de las mayores empresas a ambas orillas del Atlántico.

El DET cobró gran influencia con los años y los funcionarios de altas esferas en la UE y en EE. UU. adquirieron la costumbre de consultar concienzudamente con su grupo de lobby empresarial para formular la agenda oficial de modo que ésta se adecuase a las necesidades del sector. Tanto el DET como las prioridades de la comunidad de grandes empresas influían mucho en las decisiones oficiales fundamentales. En un punto, la relación entre los funcionarios y el DET era tan estrecha que era difícil de legitimar. Por ese motivo, la Comisión empezó a alimentar otros tres “diálogos” con grupos de la sociedad civil: el Diálogo Laboral Transatlántico, el Diálogo Transatlántico sobre Medio Ambiente y el Diálogo Transatlántico de los Consumidores. Los primeros dos grupos desaparecieron rápido, ya que el proceso oficial nunca les otorgó una influencia real. El DTC sigue existiendo, pero se ha quejado reiteradamente de que no se escucha su opinión.

La cooperación reguladora del pasado cuenta la historia

En 1998, cuando despegó de verdad la cooperación reguladora, ambas partes declararon que no se rebajarían las normas ni los niveles de protección. A pesar de estas promesas solemnes, existen múltiples ejemplos de cómo la cooperación reguladora ya ha conllevado una presión para ajustar las normas a la baja

- › Recientemente, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea echó por tierra el denominado Acuerdo de puerto seguro, que se confeccionó en virtud de la cooperación reguladora. El Tribunal sostuvo que el acuerdo no salvaguardaba los derechos de la ciudadanía a la protección de sus datos.
- › En 2004, grandes instituciones financieras estadounidenses consiguieron lograr un acuerdo que les permitiría operar en la UE bajo el control de las autoridades supervisoras estadounidenses. A consecuencia de ello, cuando la crisis financiera alcanzó su culmen en 2008, se descubrió que ni las autoridades financieras estadounidenses ni las de la UE tenían ni idea de qué activos poseía AIG, el gigante estadounidense de los seguros, en sus libros contables. El colapso de esta compañía marcó un momento dramático clave en la crisis y supuso un rescate de 186.000 millones de dólares.
- › En 2002 se diluyó una propuesta sobre los residuos químicos de la "chatarra electrónica". Se puede indicar que el principio de precaución quedó en segundo plano, ya que la versión definitiva no permite que los Estados miembros adopten una prohibición ni cuando se considera que una sustancia es peligrosa.
- › Una propuesta de actuar con más rapidez respecto a sustancias que agotan la capa de ozono se anuló en 2000. Además, la prohibición de la UE respecto a probar cosméticos en animales, preparada para adoptarse en 1993, se retrasó 15 años gracias a la cooperación reguladora.
- › La política climática de la UE también ha estado en el punto de mira: EE. UU. atacó de inmediato la propuesta de la UE en 2013 de que las líneas aéreas pagasen por emisiones y consiguió que se detuviera. Aunque la idea de "poner precio al carbono" de esta manera nunca fue una solución prometedora, el asunto muestra que la cooperación reguladora también puede ser peligrosa para las políticas climáticas.

La cooperación reguladora malogra la democracia

Dado que la idea tras la cooperación reguladora es, ante todo, tener en cuenta los intereses de empresas exportadoras de ambas orillas, la presión corporativa es intrínseca al proceso de elaboración de normas. La experiencia muestra que esto tiene graves implicaciones en las decisiones y en la manera en que estas se toman:

- › Puede que la Comisión no llegue ni a presentar propuestas ambiciosas si éstas van en contra de los intereses de las sociedades estadounidenses.
- › Algunos Comisarios y sus funcionarios tienen más peso, sobre todo los que trabajan con políticas de comercio e industria. Yal contrario: aquellas partes de la Comisión que se dedican, por ejemplo, a temas medioambientales, tienen menos influencia.
- › El Parlamento Europeo carece de poder, pasará más dificultades para que la Comisión le escuche y tendrá menos influencia sobre la fase de ejecución de la regulación. Se potencia la facultad de burócratas en las instituciones de la UE y se les permite tomar decisiones cruciales sobre la regulación vigente y futura.
- › Y por último, aunque no por ello menos importante, la cooperación reguladora puede llevar a decisiones que evaden actos legislativos de la UE vigentes e incluso el Tratado de la Unión Europea.

01. Introducción

La cooperación reguladora transatlántica, un proyecto de lobby orientado a las grandes empresas

El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) es un acuerdo comercial que se está negociando en la actualidad entre la UE y EE. UU. Una de sus demandas manifiestas es que converjan las regulaciones de todo tipo para eliminar los obstáculos al comercio. Eso ha despertado inquietud a ambos lados del Atlántico respecto a que los gobiernos y los negociadores comerciales echen abajo logros en políticas medioambientales, derechos de los consumidores, normativas sobre seguridad laboral y políticas de bienestar.

Esa inquietud no nace de la nada. Durante las últimas décadas, varias disputas comerciales entre ambas partes han desvelado diferencias relevantes en varias áreas cruciales. Se ha demostrado que las negociaciones comerciales suelen resolver estos problemas buscando el menor denominador común; en otras palabras, rebajando los estándares.

Pero los negociadores han afirmado repetidamente que la ciudadanía no tiene de qué preocuparse: el TTIP no conllevará una bajada de los estándares y la cooperación reguladora no dará más voz a los grupos del lobby empresarial. En el presente informe se abordarán esas afirmaciones a la luz de las propuestas existentes y de experiencias claves pasadas.

Hasta la fecha, la cooperación reguladora y la fase preparatoria de las negociaciones sobre el TTIP muestran con claridad la influyente coalición entre grandes empresas y burócratas del comercio. Por lo tanto, la inquietud sobre que el TTIP se convierta en una herramienta para una coalición de grandes empresas y burócratas del comercio que rebaje los estándares tiene sus cimientos. Al reescribir las normas, las grandes empresas pueden acabar llevando la batuta.

Como la definió la Cámara de Comercio de EE. UU., la cooperación reguladora es “un obsequio que no tiene fin”. Habría que aclarar que son las compañías las que reciben el obsequio. Para la sociedad en general, las consecuencias podrían ser nefastas.

02. ¿Qué es la cooperación reguladora?

Uno de los objetivos esenciales del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) es que converjan todo tipo de normas a ambos lados del Atlántico para así eliminar obstáculos al comercio. La decisión de alcanzar con rapidez una “coherencia en regulación” a través de un acuerdo de comercio e inversión integral es controvertida en muchos puntos. En los últimos veinte años, se han producido encontronazos continuos por regulaciones “incoherentes” entre la UE y EE. UU. y en la comunidad de las grandes empresas existe un gran anhelo de deshacerse de cualquier norma o regulación que pudiera suponer un impedimento al comercio.

Estos “escollos al comercio”, como se les suele denominar, surgen de varios frentes: normas muy técnicas sobre, por ejemplo, el tamaño de piezas de maquinaria, normas de seguridad alimentaria, qué bienes deben permitirse en el mercado, qué sustancias se pueden utilizar en la producción, la certificación de la calidad de los servicios y más.

Entonces, ¿qué acarrea la cooperación reguladora?

La manera directa de abordar las divergencias en normativa sería convenir en unos estándares comunes (armonización) o, simplemente, en aceptar los estándares o los enfoques de las otras partes como equivalentes (reconocimiento mutuo). Pero, en el caso de la UE y EE. UU., las diferencias son profundas y no todo se puede arreglar durante las negociaciones. En su lugar, la cooperación reguladora, que consiste en un conjunto de procedimientos que permiten a ambas partes resolver sus diferencias a largo plazo, se ha convertido en la opción preferida.

La división transatlántica

Al contemplar las disputas entre ambas partes, queda claro que los negociadores necesitan una solución a largo plazo. Durante los últimos diez años, EE. UU., de la mano de las corporaciones, ha ido contra las normas sobre seguridad alimentaria de la UE (por ejemplo, en el infame caso de la carne de vacuno con hormonas²), sus políticas sobre organismos modificados genéticamente (OMG)³, su postura sobre el tratamiento antimicrobiano de la carne⁴ y sus normas sobre químicos y otros productos, como los cosméticos y los farmacéuticos. Todos estos temas están presentes de una manera manifiesta en las negociaciones del TTIP y, aunque la parte estadounidense en algún momento haya solicitado cambios inmediatos en el enfoque de la UE, no parece que sea un panorama realista.

Las disputas llegan hasta el núcleo de algunas diferencias fundamentales entre los regímenes reguladores de la UE y de EE. UU. Para solo citar tres:

- › En Estados Unidos, los reguladores federales deben confiar en planteamientos sobre “la última parte del proceso” para proteger el medio ambiente y la salud pública. En estos planteamientos se incluyen, por ejemplo, evaluaciones de riesgos, que procuran abordar los peligros que representan sustancias tóxicas y contaminantes solo después de que se hayan liberado al entorno o al mercado⁵. Por otro lado, la UE está obligada a realizar evaluaciones sobre la base del “principio de precaución”. En el caso de incertidumbres científicas, este planteamiento de “más vale prevenir que curar” acaba en una prohibición.
- › En EE. UU., el enfoque habitual consiste en el análisis sobre costes/ beneficios. Este proceso, por lo general, traduce los costes y los beneficios de una regulación propuesta a términos monetarios (independientemente de lo inverosímil que pueda ser la asignación de valores en dólares) y luego sopesa uno frente a otro. Si los beneficios estimados no tienen más peso que los costes estimados, los reguladores tienden a minar o a lastrar la norma⁶. En principio, las evaluaciones de impacto son intrínsecamente distintas en la UE, a causa del principio de precaución y del hecho de que las evaluaciones de impacto deben incluir una investigación adecuada sobre los efectos sociales y medioambientales de una propuesta. También existen diferencias en los procedimientos.
- › El sistema federal en EE. UU. tiene procedimientos que permiten que los grupos de lobby corporativo empleen tácticas dilatorias y eso lleva a menudo a que se abandonen por completo nuevas normas⁷. La UE posee sus propios procesos de consulta, aunque no necesariamente impliquen menos interacción con los grupos de lobby empresarial. Por ejemplo, los denominados Grupos de Expertos de la Comisión suelen ofrecer una plataforma a las empresas para que opinen sobre la legislación que se está elaborando mucho antes de que la Comisión la presente. No obstante, el empleo de tácticas dilatorias es más complicado en el contexto europeo.

¿La solución es la cooperación reguladora?

En pocas palabras, ambas partes discrepaban sobre legislación concreta y esas diferencias tienen sus raíces en los procedimientos de toma de decisiones. Durante las negociaciones, la solución que se transmite es la “cooperación reguladora”. El objetivo es desarrollar procedimientos comunes que permitan a las partes evitar nuevas leyes que llevarían a conflictos comerciales y disuadir de las mismas, al tiempo que se fomentan normas que acercarían ambos sistemas legislativos y se fuerza la reforma de la legislación existente. Así, los conflictos previos y actuales se difuminarían.

Mientras que las propuestas de EE. UU. no son de dominio público (más allá de algunos indicios de que a EE. UU. le gustaría que la UE adoptase su planteamiento, incluido el denominado “información y presentación de observaciones”, que permite una mayor participación de la industria), las propuestas de la UE se han filtrado en varias ocasiones y ahora se han hecho públicas. Dichas propuestas muestran que la UE pretende desarrollar la “cooperación reguladora” de varias maneras, entre ellas:

- › Un mecanismo de alerta temprana para asegurar que la otra parte puede participar en la fase preliminar a la toma de decisiones, que suele ser la fase de borrador, antes de que se involucren los políticos electos.
- › La reforma de las “evaluaciones de impacto”, incluso una atención particular a los efectos sobre el comercio de una propuesta.
- › Diálogo en cualquier momento del proceso de toma de decisiones, si están en juego los intereses de la otra parte.
- › Una estructura institucional común para elaborar estrategias a largo plazo para una coherencia en regulación. Aquí se incluiría un órgano que supervisase todo el proceso y una cooperación profunda entre las “agencias reguladoras” (que en la UE se referiría a la Comisión y, en EE. UU., incluiría órganos como la Agencia de Protección del Medio Ambiente).
- › Establecer grupos de trabajo para elaborar estrategias minuciosas sobre temas concretos (por ejemplo, certificación o evaluaciones de impacto) o por sectores (químicos, por ejemplo).
- › La implicación de las “partes interesadas” en la elaboración de la normativa.

Algunas preguntas cruciales

El efecto conjunto de todos estos procedimientos es bastante relevante y supone una nueva manera de tomar decisiones, ni más ni menos. Sin embargo, no se puede prever con exactitud cuál será el resultado a causa de todos los parámetros futuros que se desconocen.

Conviene tener en cuenta que la cooperación reguladora no es un fenómeno reciente y que lo que se está negociando ahora es la nueva fase de un proyecto común que comenzó hace 20 años. Si se contemplan las experiencias pasadas, se encuentran respuestas al menos parciales a varias preguntas cruciales: ¿cuál es la finalidad de la cooperación? ¿Quién participará en la cooperación? ¿La cooperación reguladora podría llevar a rebajar los estándares? ¿Puede llevar a que los grupos de lobby corporativo tengan más peso en las negociaciones?

Las experiencias acumuladas en los últimos veinte años aportan respuestas claras: la agenda transatlántica se ha trazado mediante una "cooperación" estrecha entre funcionarios y lobistas corporativos, y esto puede plantear obstáculos serios a que se regule en aras del interés público.



03. Las primeras medidas encaminadas a una cooperación reguladora

La cooperación reguladora entre la UE y EE. UU. no es algo nuevo; lo que sí es nuevo es el grado de ambición. Cuando le preguntaron sobre las dificultades que encaran los negociadores comerciales del TTIP, Marc Vanheukelen, asesor de la Comisaria de Comercio, dijo en un debate en Bruselas en abril de 2014: “Tengamos en cuenta, sobre todo en lo referente a la cooperación reguladora, que eso es algo que no se ha probado antes... Estamos ante un territorio sin explorar”⁸.

La mención de Vanheukelen a un “territorio sin explorar” implica que la cooperación reguladora del TTIP llevará el marco existente a nuevas cotas. Darci Vetter, de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés), el órgano responsable de las negociaciones comerciales, se hizo eco de estas manifestaciones: “Por el lado de la coherencia en regulación, estamos haciendo algo muy nuevo... Estamos pisando un nuevo terreno respecto a coherencia en regulación”.

Las primeras medidas

Desde 1990, EE. UU. y la UE han alcanzado una serie de acuerdos para mejorar la integración económica, y la cooperación reguladora ha estado en el centro de esos esfuerzos desde el principio.

En 1990, la Declaración Transatlántica marcó el inicio de una época con una relación más estructurada, con cumbres bilaterales que abordaban temas económicos y de seguridad en el orden del día. A esto le siguió la Nueva Agenda Transatlántica en 1995, que incluía un plan de acción para favorecer el diálogo entre gobiernos y entre empresas a ambas orillas del Atlántico (véase el capítulo 4).

El plan de acción incluía medidas sobre temas de seguridad, sobre coordinar esfuerzos para liberalizar el comercio mundial a través de la OMC y sobre desarrollar unas “relaciones económicas más estrechas”⁹. Eso sucedería “mediante la reducción o eliminación progresiva de barreras que dificultan la circulación de bienes, servicios y capitales entre nosotros”¹⁰ para formar un Nuevo Mercado Transatlántico. El plan de acción¹¹ no era muy específico sobre los detalles de una cooperación reguladora, destacaba sobre todo que ambas partes debían colaborar en el “proceso internacional de creación de normas” y debían “prestar especial atención” a los requisitos de seguridad para automóviles y a la reducción de las emisiones atmosféricas y de ruido. Se animó a las agencias de regulación a “dar prioridad elevada” a la cooperación con sus homólogas respectivas para buscar la mayor compatibilidad de normas.

Consolidación del marco

Tres años después, en mayo de 1998, ambas partes estaban listas para la fase siguiente. Se firmaron acuerdos de reconocimiento mutuo en seis materias. La Asociación Económica Transatlántica (AET) se anunció en 1998 e incluía medidas más específicas y un calendario más claro que sus predecesores.

La AET catalizó la constitución de una estructura institucional significativa para la cooperación transatlántica en general (y para la cooperación reguladora en concreto). Se formó un grupo directivo

de alto nivel para que hiciera el seguimiento de los compromisos y se lanzaron o consolidaron muchos diálogos sectoriales y grupos de trabajo temáticos.

No obstante, hasta 2002 no se llegó a un acuerdo detallado sobre los procedimientos formales. Las nuevas Directrices sobre cooperación en materia de regulación y transparencia introdujeron disciplinas en todos los campos principales de la cooperación reguladora. Había que avisar a la otra parte antes de adoptar nuevas normas (alerta temprana); había que dar oportunidad a las “partes interesadas” para influir en las propuestas; y la UE y EE. UU. tenían que dibujar estrategias para adaptar sus normativas. Es decir, la “cooperación reguladora” ya incluía todos los elementos esenciales y estaba preparada para despegar.

Sin embargo, las Directrices pronto encontraron escollos. El Gobierno francés presentó una demanda en el Tribunal de Justicia de la UE contra la Comisión por temor a que los nuevos procedimientos afectasen a su “independencia” y “creasen consecuencias para el proceso legislativo íntegro de la Comunidad”. No obstante, como las Directrices eran voluntarias, el Tribunal de Justicia de la UE falló a favor de la Comisión¹².

Instituciones para el impulso

Tras las Directrices, llegaron dos hojas de ruta. La primera, en 2004, disponía el trabajo en seis áreas concretas¹³ y lanzaba cuatro diálogos amplios entre la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. y su homóloga en la UE. La segunda hoja de ruta, en 2005, dio comienzo a un diálogo más profundo sobre criterios de metodología y normativa, incluso evaluaciones de impacto, entre la Oficina de Gestión y Presupuesto de EE. UU. y la Secretaría General del Presidente de la Comisión.

Elementos clave de las Directrices sobre cooperación en materia de regulación de 2002:

- › Los reguladores debían “consultar con sus homólogos e intercambiar toda la información posible” con diálogos que pudieran celebrarse “durante el proceso de desarrollo de regulaciones”;
- › Se iba a investigar la opción de utilizar los mismos supuestos y la misma metodología;
- › Se animaba al intercambio de los planes de trabajo anuales;
- › Se elaborarían comparaciones de la “rentabilidad potencial” de las propuestas en regulación (es decir, evaluaciones de impacto);
- › Se pedía a los reguladores que vieran si la armonización, el reconocimiento mutuo y otros planteamientos se podrían utilizar para “minimizar discrepancias innecesarias”;
- › Se fomentó la transparencia en todas las etapas, incluso la obligación de responder a las contribuciones de las partes interesadas.

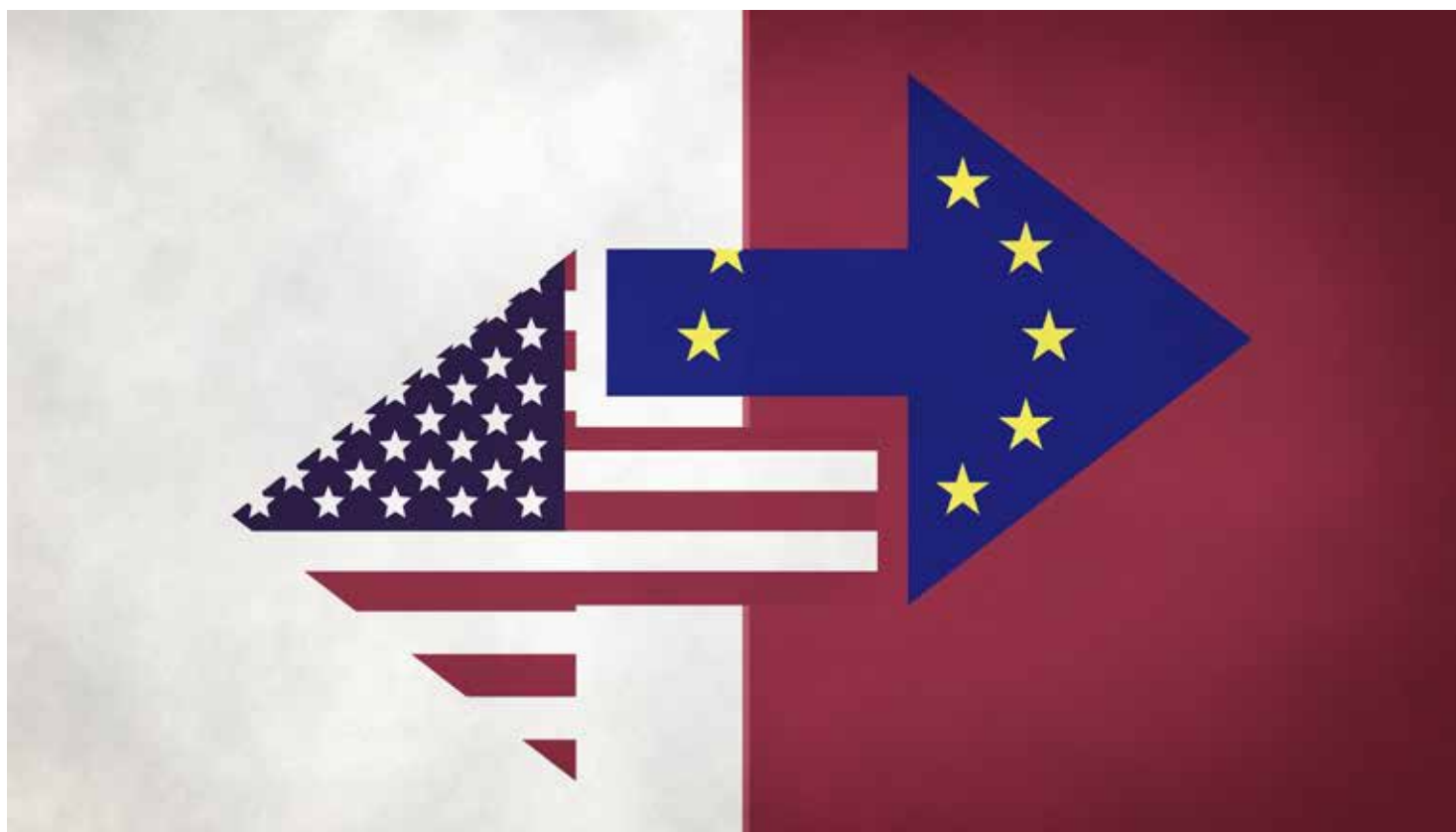
Los expertos en esta relación organizaron diálogos sobre nuevos temas y decidieron los pasos siguientes que dar en los programas que habían ido saliendo con el tiempo, con lo que las áreas prioritarias aumentaron a quince¹⁴. Ese año, algo más tarde, se estableció el denominado Foro de Alto Nivel sobre Cooperación en Materia de Regulación (HLRCF, por sus siglas en inglés) con representantes de ambos gobiernos, de las agencias reguladoras, de la Comisión y de los negocios.

Otra cumbre en 2007 añadió una nueva capa superior al crisol de organismos encargados de la cooperación transatlántica en materia de regulación: el Consejo Económico Transatlántico (CET). En los años siguientes, el Comisario Günter Verheugen y Allan Hubbard, del gabinete del presidente estadounidense Bush dirigirían el CET¹⁵.

El siguiente escalón era el TTIP. La cooperación en materia de regulación había sido declarada desde el principio una piedra angular del proceso que culminó con el lanzamiento de las negociaciones en julio de 2013. En 2011, una Cumbre UE- EE. UU. constituyó un Grupo de Trabajo de Alto Nivel para el Crecimiento y el Empleo¹⁶. Dicho órgano tenía que identificar opciones para reforzar la relación económica entre la UE y EE. UU.¹⁷ mediante la eliminación de barreras “tras la frontera”, bien a través de “una mejor cooperación en materia de regulación o del cierre de un acuerdo comercial”¹⁸. Al final, prevalecieron ambas opciones en la propuesta de un acuerdo comercial que incluiría un fuerte hincapié en la cooperación en materia de normativa¹⁹.

Siguiente medida: el TTIP

En los años siguientes, las principales instituciones de cooperación transatlántica en materia de regulación (el CET y el HLRCF) participaron activamente en investigaciones, consultas y debates en algunos de los asuntos más espinosos, como la evaluación de riesgos, la precaución y la evaluación de impacto.



04. Cómo se permitió que los grupos de lobby empresarial llevasen la batuta

“Partes interesadas” es un término que se usa a menudo en las propuestas de la Unión Europea sobre cooperación en materia de regulación durante las negociaciones del TTIP. Obviamente, se tratará de recibir información de fuentes externas en momentos clave, suponiendo que la cooperación reguladora llega al texto definitivo. Y si se pregunta a cualquier funcionario de la Comisión o a un negociador de la UE sobre el tema, asegurarán que el término se refiere no solo a grupos empresariales, sino también a asociaciones medioambientales, organizaciones por los derechos de los consumidores y sindicatos. La Comisión está vinculada por un artículo en el Tratado de la UE que dice que las instituciones “mantendrán un diálogo abierto, transparente y regular con las asociaciones representativas y la sociedad civil”²⁰; es decir, no solo con las empresas. No obstante, en la vida real, las cosas son distintas y las políticas de comercio tienen un largo historial de ser una de las áreas sujetas a la dominación empresarial. Eso mismo se puede aplicar a las negociaciones comerciales transatlánticas en general (y a la cooperación reguladora en concreto).

Las grandes empresas se organizan

Desde el principio, la comunidad empresarial no se limitó a rondar los alrededores de las reuniones oficiales. Se invitó a las compañías a participar activamente mucho antes de que se tomaran las decisiones clave sobre cooperación económica transatlántica en 1995: estaban estableciendo el orden del día de una manera explícita. Antes de que se adoptase la Nueva Agenda Transatlántica (NAT), actores clave de ambas orillas crearon el Diálogo Empresarial Transatlántico (DET) para facilitar el discurso empresarial sobre temas de interés común. En abril de 1995, el Comisario Martin Bangemann (Industria), el Comisario Sir Leon Brittan (Comercio) y el Secretario de Comercio de EE. UU. Ron Brown enviaron una carta a unos 1.800 empresarios estadounidenses y europeos dándoles la bienvenida al proceso. Para que la cooperación avanzase, se creó un Comité Directivo EE. UU. – UE del que formaban parte el Gobierno de EE. UU., funcionarios de la Comisión y cuatro representantes empresariales: Paul Allaire (Xerox), Alex Trotman (Ford), Jürgen Strube (BASF) y Peter Sutherland (Goldman Sachs).

Influencia desde el primer momento

El grupo reunió a un gran número de directores generales para que asistiesen a la primera conferencia del DET, que se celebró en noviembre de 1995 en Sevilla (Estado español). Se consideró una reunión “productiva”, que conllevó que se adoptasen 70 recomendaciones, nada menos, a raíz de cinco prioridades generales: cultivo de un “mercado transatlántico”; libre circulación de comercio, capital, inversiones y tecnología; desarrollo de un “marco seguro para las inversiones”; liberalización del comercio; y la eliminación de “todos los obstáculos y los impedimentos de las políticas públicas para que las empresas puedan operar en ambas orillas del Atlántico sin sufrir restricciones injustas ni discriminación”²¹.

Un mes más tarde, según una evaluación, alrededor del 60% de las recomendaciones empresariales se habían incluido en la Nueva Agenda Transatlántica (NAT) oficial²². Incluso se concedió un estatus oficial especial al DET en las conclusiones oficiales de la Cumbre UE- EE. UU.: “No lograremos alcanzar estos ambiciosos objetivos sin el respaldo de nuestros hombres de la empresa. Apoyaremos y animaremos el desarrollo de la relación empresarial transatlántica, como parte integrante de nuestros amplios esfuerzos por profundizar en nuestro diálogo bilateral. El éxito de la Conferencia celebrada en Sevilla los días 10 y 11 de noviembre de 1995, en la que participaron destacados empresarios europeos y norteamericanos, ha constituido un paso importante en esa dirección. Algunas de las recomendaciones de esta Conferencia han sido ya incorporadas a nuestro Plan de Acción y estudiaremos la forma de dar un seguimiento concreto a otras de ellas”²³.

El contenido de la NAT que se adoptó en diciembre de 1995 era una buena noticia para el DET y para la comunidad empresarial que éste representaba. Y los miembros del proceso pronto experimentaron la influencia del nuevo grupo. En la Cumbre de la UE en junio de 1996, un informe del Grupo de Alto Nivel afirmaba que “... tras la convocatoria del Diálogo Empresarial Transatlántico (DET), hemos hecho mayor hincapié en hacer frente a barreras no arancelarias y en mejorar la cooperación reguladora”²⁴. Se anunció con bastante claridad el hecho de que el DET había establecido el orden del día: “En coherencia con la finalidad del DET de facilitar unas relaciones económicas más estrechas entre EE. UU. y la UE y de contribuir a la reducción progresiva o a la eliminación de obstáculos al comercio y a la inversión transatlánticos, el informe incluye un amplio abanico de propuestas y de posibilidades para medidas ulteriores. El informe del DET ya ha proporcionado un nuevo impulso a nuestra labor en curso. Trabajaremos para aplicar el mayor número posible de estas recomendaciones”²⁵.

La siguiente reunión importante del DET se celebró en Chicago a finales de 1996. Ese momento se caracterizó por unos rasgos algo distintos, ya que la fuerte presencia de funcionarios de la UE y representantes del Gobierno de EE. UU. la convirtió en una reunión de cuatro partes más que en un encuentro empresarial transatlántico²⁶. Y se demostró que esa fórmula era productiva.

“Una vez aprobadas, se aprueban en cualquier lugar”

Desde su concepción, uno de los lemas del DET sobre las políticas reguladoras era “una vez aprobadas, se aprueban en cualquier lugar”; es decir, el “reconocimiento mutuo”. En la reunión de Chicago, las partes supuestamente decidieron avanzar en el acuerdo de reconocimiento mutuo²⁷. Los funcionarios reconocieron que el DET había desempeñado una función decisiva²⁸; en palabras de un funcionario del USTR, “el Acuerdo de reconocimiento mutuo no se hubiese celebrado sin el DET”²⁹. Ese mismo mensaje de felicitación llegó a declaraciones oficiales: “La UE y EE. UU. recuerdan el enfoque creativo y práctico de las empresas de la UE y de EE. UU. en el Diálogo Empresarial Transatlántico, que ha contribuido directamente a muchos de los éxitos de la NAT, como es el Acuerdo de reconocimiento mutuo. Instamos al DET a mantener y ampliar su valiosa contribución al proceso de eliminar obstáculos al comercio y a la inversión”³⁰.

A cambio de una contribución continua desde el DET, ambas partes prometieron “acceso efectivo a los procedimientos de reglamentación de las autoridades públicas por parte de los intereses privados” y “la participación significativa del público y de todas las demás partes interesadas, en particular el Diálogo empresarial transatlántico”³¹. Es decir, el DET había cobrado un estatus oficial especial con acceso preferente a los responsables de tomar decisiones en ese ámbito.

Directrices del DET

En la fase siguiente, mientras los responsables se las veían y se las deseaban para encontrar métodos para estimular la cooperación reguladora, el DET volvió a demostrar que era un socio poderoso e importante de los gobiernos. Las Directrices sobre cooperación en materia de regulación se habían hablado desde 1998, pero a finales de 2001 el DET entró con sus propias propuestas. En un intento de reforzar la trascendencia de un “mecanismo de alerta temprana”, entre otras cosas, el DET esbozó principios “que aseguren un aviso público oportuno y una consulta abierta al desarrollar propuestas en regulación, por parte tanto de la Comisión Europea como del Gobierno de EE. UU.”³². La intervención de las grandes empresas fue un catalizador. Eric Stewart, del Departamento de Comercio de EE. UU., dijo en el Congreso estadounidense: “se atribuye al DET haber sacado de su estancamiento las negociaciones en torno a las Directrices sobre cooperación en materia de regulación y transparencia de EE. UU. y la CE por el lenguaje sobre transparencia. El DET recomendó una formulación sobre transparencia que nos permitió finalizar las Directrices. Desde entonces, EE. UU. y la CE han lanzado varios proyectos de cooperación en materia de regulación que se basan en las Directrices, en concreto en las áreas de seguridad de automóviles, cosméticos, aditivos alimentarios, etiquetado nutricional y metrología”³³.

Aunque no cabía duda del éxito del DET, no era suficiente para algunos. Grant Aldonas, el Subsecretario de Comercio de EE. UU., señalaba en 2002 que el DET era “un foro exclusivo donde los negocios aportan sugerencias al Gobierno”. Aun así, consideraba que el Gobierno podía hacerlo mejor. “Tenemos una tasa de éxito del 60% en lograr los puntos que todos ustedes han puesto sobre la mesa”, dijo al DET, subrayando que pensaba que eso no era suficiente³⁴.

Los funcionarios impulsan el DET

A pesar de que parecía que su involucración en forjar unos lazos económicos más estrechos a través del Atlántico había sido bastante fructífera, los intereses de los grandes empresarios estadounidenses y europeos en el DET se disiparon de alguna manera entre 2001 y 2003. Uno de los motivos fue su decepción con el Acuerdo de reconocimiento mutuo, ya que solo se habían aplicado en su integridad tres de los seis acuerdos. Como respuesta, funcionarios de ambas partes decidieron dar un empujón al DET durante una reunión en 2003 entre el que era de aquella Secretario de Comercio, Ron Evans, y el Comisario europeo Erkki Liikanen.

«La comunidad empresarial es el motor de la integración económica transatlántica», dijo el Comisario Liikanen. «Es precisa su vigilancia para dar a conocer a los gobiernos los obstáculos y las fricciones comerciales y conseguir que encuentren soluciones a estos problemas. El DET ha tenido una contribución positiva a la mejora de las relaciones económicas transatlánticas mediante ideas que han desarrollado la liberalización del comercio. El nuevo Diálogo Empresarial Transatlántico será un proceso ajustado y centrado, impulsado por las empresas, que elaborará recomendaciones sobre medidas para las administraciones.

La UE y EE. UU. se han unido en el compromiso de revisar y aplicar recomendaciones procedentes del DET»³⁵.

La madera de este nuevo modelo para el DET fue un “enfoque en un máximo de dos o tres temas a cada vez” y una composición “formada por un pequeño grupo de directores generales de alto nivel”³⁶. La idea prendió con rapidez y varias empresas confirmaron de inmediato su apoyo, entre ellas Coca-Cola, Unilever, The Estée Lauder Companies, UPS, FedEx, Ernst & Young, Merck, Arcelor, BASF, Deutsche Bank, Ericsson, Lafarge, Renault, Repsol, SEB y Shell³⁷.

Presión por gobernanza

En los años siguientes, el DET subió la apuesta de dos maneras: comenzó a defender un “mercado transatlántico sin barreras”; y también solicitó un compromiso a más alto nivel con la agenda de convergencia reguladora. En el periodo previo a la Cumbre UE- EE. UU. de 2005, la recomendación clave del DET fue que se crease un foro transatlántico de cooperación reguladora, aduciendo conflictos entre las normas contables de la UE (Sarbanes-Oxley) y el reglamento sobre químicos (REACH) como ejemplos de la frágil ejecución de acuerdos previos³⁸. La Cumbre siguió esta recomendación y creó un Foro de Alto Nivel sobre Cooperación en materia de Regulación donde participaban altos funcionarios de la Comisión Europea y reguladores estadounidenses³⁹.

En 2007, dada su preocupación porque no se estaban aplicando medidas esenciales, el DET decidió que se precisaba de un nuevo impulso para que avanzase la integración transatlántica. Respecto al tema fundamental de la cooperación reguladora, por ejemplo, la organización subrayaba la necesidad de “establecer la estructura institucional para una cooperación reguladora más enfocada en los resultados en términos horizontales y sectoriales”. Para ello, el DET recibió el aliento de los planes del Gobierno alemán, encabezado por la Canciller Angela Merkel, para revitalizar la cooperación a través de una Nueva Asociación Económica Transatlántica. “Esa voluntad política de alto nivel es un requisito previo para afianzar los lazos económicos transatlánticos mediante el inicio de negociaciones para un acuerdo marco”. La siguiente Cumbre, en abril de 2007, llevó a una nueva declaración sobre la integración económica (el marco para el desarrollo de la integración económica transatlántica⁴⁰) y a que se crease un nuevo órgano de alto nivel para supervisar el proceso: el Consejo Económico Transatlántico (CET). El CET está presidido por un representante estadounidense del gabinete del Presidente y un Comisario que colabore estrechamente con la Presidencia de la UE.

Presión para el TTIP

Unos años antes, en 2004, el DET había empezado a presionar para un acuerdo comercial más amplio –un mercado transatlántico sin barreras– como su objetivo principal. Parece que había estudiado varias vías para llegar a tal objetivo, incluso profundizar el marco existente para cooperación reguladora. En el periodo previo a la

Cumbre UE- EE. UU. en noviembre de 2011, el DET instó a las partes a “lanzar una reflexión rápida para un pacto económico y de comercio transatlántico”⁴¹. La Cumbre siguió dicha recomendación y estableció un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento, liderado por el que en aquel entonces era Comisario europeo de Comercio, Karel De Gucht, y su homólogo, el asesor adjunto de Seguridad Nacional para Asuntos Económicos, Michael Froman, para explorar si debían iniciarse negociaciones sobre un acuerdo comercial integral. «Exploraremos opciones que irán desde un “CET plus” a un acuerdo de libre comercio potencial con una mentalidad abierta para ver qué es viable y qué tendría el mejor impacto en nuestra relación económica», según informó Froman tras la reunión⁴².

El Diálogo Empresarial Transatlántico hizo un llamamiento al instante a los líderes estadounidenses para “aprovechar el momento” en un comunicado de prensa tras la reunión⁴³. En lo que respecta al propio DET, intensificó su labor con otros grupos empresariales y emitió recomendaciones y propuestas integrales junto con la Mesa Redonda de Empresarios estadounidense y la Mesa Redonda Europea de Industriales⁴⁴. No está claro si el DET tuvo acceso privilegiado al Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento.

Cómo se marginó a las “otras voces”

En 1998, después de tres años de estrecha colaboración entre los responsables de la toma de decisiones y la comunidad empresarial dentro del DET, se lanzaron otros tres diálogos y se integraron en el proceso de desarrollar la Nueva Agenda Transatlántica. En ese momento, la agenda comercial de ambas potencias encaraba una dura oposición, no solo en términos internacionales sino también internos.

A mediados de 1998, una coalición de movimientos sociales y ONG consiguieron echar abajo el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) y surgía una grave crisis de legitimidad. Además, la AET –que se había adoptado en mayo de 1998– recibía embestidas de varios frentes.

Otros diálogos –el Diálogo Laboral Transatlántico (DLT), el Diálogo Transatlántico sobre Medio Ambiente (DTMA) y el Diálogo Transatlántico de los Consumidores (DTC)– se “incluyeron en el proceso de la NAT para legitimar la AET”, escribe Becky Steffenson, una observadora académica⁴⁵. En la Cumbre UE- EE. UU. de 1998, ambas partes prometieron solemnemente colaborar con todos los diálogos y no permitir que las empresas monopolizaran el acceso al proceso oficial⁴⁶.

No obstante, estas promesas acabaron por mostrarse vacuas. Los tres diálogos nunca alcanzarían el mismo estatus que el DET. Y, de los tres, solo el diálogo de consumidores (DTC) demostró ser sostenible, aunque en unos términos muy distintos a los del lobby empresarial unido en el DET.

Diálogos de trabajo y medio ambiente de corta vida

Tanto el Gobierno de EE. UU. como la Comisión habían expresado interés en tener un órgano de trabajo organizado para seguir el proceso oficial: el Secretario de Trabajo estadounidense, Robert Reich, y el Comisario europeo de Empleo y Asuntos Sociales, Pádraig Flynn, respaldaron una iniciativa conjunta de la AFL-CIO y la Confederación Europea de Sindicatos (CES) en 1996. Sin embargo, el Diálogo Laboral Transatlántico no se hizo realidad hasta que ambas organizaciones celebraron una conferencia en abril de 1998.

Medidas para la interacción entre empresas y gobiernos

En junio de 2004, la Comisión publicó un informe que proporcionaba información a los grandes empresarios sobre las fortalezas y las debilidades del DET y les recomendaba estrategias y herramientas para que cobrasen todavía más influencia. Los autores del informe también incluían una extensa lista de los principales puntos de interacción entre grupos empresariales y funcionarios. La lista revela una relación más estrecha y profunda que la que se desvelaba al público:

Medidas para colaborar:

1. Las recomendaciones del DET para los grandes empresarios se presentan de manera oficial en la Cumbre UE- EE. UU. El DET indica dos o tres recomendaciones prácticas y lanza un plan de trabajo.
2. El Secretario de Comercio de EE. UU. y los Comisarios de Empresa y de Comercio de la UE revisan las recomendaciones del DET y aportan respuestas por escrito con vistas a respaldar y a hacer seguimiento de las recomendaciones adecuadas; después, se comprometen a llevar a cabo las recomendaciones adecuadas. Se registran en documentos de respuesta que esbozan acciones relacionadas.
3. El DET revisa el avance junto con legisladores de la UE y del Gobierno de EE. UU. en una reunión semestral del DET.
4. Los comités de política del DET y, cuando sea pertinente, grupos de trabajo de expertos funcionan continuamente durante el año y se reúnen para debatir asuntos concretos del sector, según la definición del grupo de directores generales.

El DET da a luz al TABC

Ya en 2008 las asociaciones empresariales empezaron a reivindicar su postura en el proceso transatlántico. Desde el principio, el DET era un órgano que dirigían directores generales de grandes empresas, elegidos por funcionarios hasta cierto punto, y durante muchos años los responsables políticos lo preferían así. Pero en 2008 estaba aumentando la presencia de asociaciones. Se celebraban reuniones semifocales en los márgenes de las cumbres oficiales, organizadas por la Cámara de Comercio estadounidense cuando eran en EE. UU. y por BusinessEurope cuando eran en la Unión Europea.

Esta ampliación acabó llevando a una fusión entre el DET y otro grupo de presión empresarial transatlántico, el Consejo de Negocios Europeo-Estadounidense. Ambos grupos se unieron en enero de 2013 para crear el Consejo Empresarial Transatlántico (TABC, por sus siglas en inglés).

El TABC pronto se convertiría en uno de los grupos de presión sobre el TTIP más activos. En las estadísticas de Corporate Europe Observatory sobre el número de reuniones externas celebradas por la DG de Comercio, el TABC ocupa el segundo lugar durante el periodo entre enero de 2012 y febrero de 2014. El DET, gracias a toda la ayuda oficial que recibió durante años, sirvió para construir un grupo de presión poderoso.

La situación del diálogo laboral no tenía nada que ver con la del DET. El mayor logro del DLT parece que fueron una serie de decisiones que se tomaron en una Cumbre en noviembre de 1998, donde los gobiernos de EE. UU. y la UE convinieron en “intercambiar opiniones” sobre la aplicación de los derechos de los trabajadores; “avanzar en el diálogo” entre trabajadores y empleadores sobre los códigos de conducta empresariales; y otras medidas, que tampoco eran vinculantes⁴⁷. El desequilibrio entre el DET y el diálogo laboral se remarcó en varias ocasiones, incluso lo hicieron los presidentes de las dos confederaciones: “Los diálogos transatlánticos que se crearon en los años 90 han estado activos de manera desigual y de manera desigual han participado en las estructuras de cooperación UE - EE. UU., sobre todo en las Cumbres UE - EE. UU., que se centraron de forma unilateral en el DET”⁴⁸. Los funcionarios nunca abordaron las demandas de una agenda más amplia donde se incluyeran asuntos sociales y el DLT se convirtió en un agente pasivo.

No obstante, el diálogo con la vida más breve fue el Diálogo Transatlántico sobre Medio Ambiente (DTME). Según un análisis, se constituyó después de que la Agencia de Protección del Medio Ambiente estadounidense alertase a las ONG a principios de 1998 de que el plan del DET para el reconocimiento mutuo podía afectar a las políticas ambientales y dañar el medio ambiente⁴⁹. Ese mismo año, más adelante, se ofreció financiación oficial para establecer el DTME, incluso una subvención de 150.000 euros de la Comisión Europea. En septiembre se celebró la primera reunión de preparación, pero la primera reunión real del nuevo foro no tuvo lugar hasta mayo de 1999.

Desde el principio, a las organizaciones medioambientales⁵⁰ les preocupaba que gobiernos o la Comisión utilizaran la iniciativa para fortalecer la imagen pública del proceso oficial⁵¹. Ese temor era palpable en las conversaciones⁵². Y poco se logró, si se mide por el impacto en la agenda oficial y, sobre todo, si se compara con el índice de éxito del DET (que el propio DET calculó en torno al 50%)⁵³.

El DTMA solo existió dos años. En el verano del 2000, una intervención del congresista Jesse Helms llevó a que el Departamento de Estado se negase a financiar ese órgano; la Comisión no iba a aportar fondos sin el apoyo económico de EE. UU. y, por lo tanto, desapareció el DTMA⁵⁴.

Distanciarse de los consumidores

El Diálogo Transatlántico de los Consumidores (DTC) tiene un origen distinto a los otros dos diálogos: la iniciativa provino de dos grupos de consumidores —Consumers International y la Organización Europea de Consumidores (BEUC)— como respuesta a la función del DET en el proceso oficial. Los grupos querían su propio diálogo y pidieron reconocimiento y acceso a los responsables. A mediados de 1997, la Comisión se convenció de ello y aportó respaldo político y financiero a la idea.

La primera reunión en septiembre de 1998, en la que participaron 50 organizaciones, supuso la creación de tres grupos de trabajo:

Extracto de una entrevista con un funcionario del Departamento de Estado de EE. UU. sobre monstruos e insectos:

“Personalmente, me resulta difícil mantener una conversación constructiva con representantes de ONG que gritan, hablan de alimentos frankenstein, se visten de monstruos o insectos o mezclan manzanas y naranjas en su exposición: en una conversación sobre seguridad alimentaria, empiezan a hablar de escorrentía en granjas porcinas; en una conversación sobre dioxinas, hablan de biotecnología”⁵⁵.

alimentación, comercio electrónico y comercio. La Cumbre UE- EE. UU. en diciembre de 1998 aprobó una declaración especial sobre “los diálogos”, que sonaba como si se hubiesen abierto las compuertas de la influencia: “Colaboraremos con todos los diálogos transatlánticos para garantizar que las líneas de comunicación con los gobiernos están equilibradas y abiertas”⁵⁶.

Aunque el DTC ya estaba en funcionamiento, pronto se toparía con obstáculos. La primera decisión de peso que había que tomar en el ámbito oficial una vez iniciado el DTC eran las Directrices sobre cooperación en materia de regulación y transparencia de 2002, que el DET había diseñado con audacia. En esa ocasión, el DTC disintió en términos categóricos sobre los borradores y presentó propuestas alternativas⁵⁸. No se aceptó ninguna de sus sugerencias y ninguna de las partes se molestó en volver a consultar las Directrices con el DTC⁵⁹.

La segunda decisión de peso era la hoja de ruta para la cooperación reguladora entre UE y EE. UU., que se adoptó en junio de 2005. El DTC emitió cuatro recomendaciones: que se iniciase un esfuerzo conjunto para “abordar de manera efectiva las enfermedades relacionadas con la alimentación”; un marco común sobre “protección y seguridad de los consumidores en el entorno digital”; que se tratase el efecto de patentes fuertes sobre el acceso a medicamentos; y la cooperación

sobre regulación de químicos utilizando un planteamiento de cautela⁶⁰. En el orden del día de la Cumbre no se incluyó ninguna de estas recomendaciones. Este patrón se repetiría con otras decisiones de envergadura sobre la cooperación reguladora; por ejemplo, la labor que se había iniciado sobre las evaluaciones de impacto⁶¹.

Nunca en igualdad de condiciones

La cooperación reguladora transatlántica nunca supuso “igualdad de condiciones” entre distintos agentes. Las grandes empresas tenían una posición privilegiada desde el principio e incluso se les pidió que desempeñasen una función fundamental a la hora de definir la agenda oficial. Las otras voces (que representaban los intereses de los consumidores, trabajadores y del medio ambiente) quedaron marginadas desde el inicio. Eso, obviamente, tuvo efectos considerables en los resultados.



Extracto de una entrevista con un funcionario de la Comisión Europea que trabajaba en comercio y medio ambiente sobre escuchar a las ONG frente a Coca-Cola:

“Bueno, creo que existen muchas áreas en las que no ha tenido éxito, una de ellas por nuestro lado, ya que, no lo sé, la verdad... Algunos funcionarios consideran que lo que hacen está bien y las ONG, sobre todo en comercio, no son nuestras aliadas tradicionales. Entonces, si entra Coca-Cola Schweppes diciendo que ‘x’ es una buena idea, seguramente es más probable que un funcionario de comercio normal preste más atención que si entra WWF con una idea brillante”⁵⁷.

05. Cómo los grupos de presión incorporados y los funcionarios utilizaron la cooperación reguladora

La cooperación reguladora no consiste en encontrar maneras de defender los derechos de los consumidores; no pretende aumentar la protección laboral; y no es un medio para reforzar la protección medioambiental. Consiste en hacer que la normativa sea más congruente, sobre todo para las compañías transnacionales, mediante la liberalización o la desregulación. Y eso, a su vez, supone un conjunto de amenazas a las normas protectoras.

Pero cuando se plantean a los negociadores comerciales o a los gobiernos los peligros inminentes de la cooperación reguladora, su respuesta habitual es argüir que no existen contradicciones entre la coherencia en regulación y la regulación en aras del interés público. El desarrollo de la cooperación reguladora transatlántica no es una excepción. Desde el principio, el discurso oficial subrayaba que los estándares no se verían amenazados y que, incluso, podrían verse reforzados.

En la declaración oficial sobre la Asociación Económica Transatlántica, ambas partes prometieron “mantener niveles elevados de seguridad y protección de la sanidad, los consumidores y el medio ambiente” y “mejorar nuestra cooperación en regulación al tiempo que se facilita la protección de los consumidores”. La eliminación de obstáculos sucedería “mientras se profundiza en nuestro compromiso con los niveles elevados en lo relativo a la sanidad, a la seguridad y al medio ambiente”⁶².

Pero el camino se hace andando. Hasta ahora, se han generado múltiples conflictos entre las partes, que en muchos casos (por no decir en la mayoría) han incidido en los niveles de protección. De hecho, no es de extrañar que la realidad haya resultado ser muy distinta de la que se prometía con tanto fasto. Esto se puede atribuir a los privilegios notables que un proceso oficial favorable concedió a una comunidad empresarial bien organizada. Las grandes empresas jugaron bien sus cartas y la Administración de EE. UU. y la Comisión –al menos, parte de ella– han obedecido alegremente. Desde finales de los años 90, de hecho, varios casos han demostrado que la cooperación reguladora transatlántica necesita inmiscuirse en los niveles de protección, a pesar del hecho de que las normas sobre cooperación reguladora sean en su mayoría no vinculantes. Los seis ejemplos siguientes ilustran bien esta perturbadora dinámica.

1. Aparatos electrónicos peligrosos: cooperación reguladora frente a principio de precaución

Los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (o basura electrónica) no es un fenómeno insignificante. En 2009, solo en la UE, la basura electrónica alcanzó un volumen de entre 8,3 y 9,1 millones de toneladas al año⁶³, partiendo de 6 millones de toneladas en 1997. La basura electrónica suele contener sustancias nocivas, como plomo, mercurio, cadmio y materiales ignífugos halogenados. La comunidad científica ha definido los residuos electrónicos como “un riesgo emergente para la sociedad” y ha apremiado a los políticos a tomar cartas en el asunto.

La UE empezó a considerar medidas reguladoras para abordar el problema a principios de los años 90. Al mismo tiempo, el sector de la tecnología (y en concreto, la preponderante industria estadounidense) concibió un gran mecanismo de presión para evitar una nueva regulación de la chatarra electrónica⁶⁴. Al final, el proceso solo acabó dos directivas: la cooperación reguladora transatlántica había cumplido su función al rebajar las ambiciones.

El momento esencial sucedió antes incluso de que se involucrase la clase política y sin el escrutinio público. Se produjeron debates candentes entre la DG de Medio Ambiente, por un lado, y los EE. UU. y los grupos de presión empresariales por otro. Cuando estos últimos recibieron el apoyo de la DG de Mercado y la DG de Empresa, la balanza se inclinó a su favor.

El gran involucramiento de los grupos empresariales y de las autoridades estadounidenses estaba relacionado con la cooperación reguladora. El proceso empezó en 1998, cuando la Comisión escribió un borrador de directiva sobre basura electrónica que abarcaba reciclaje, diseño y prohibiciones de sustancias. Poco antes, en diciembre de 1997, ambas partes habían decidido realizar una consulta recíproca a principios de la fase de borrador y, en mayo de 1998, esto se había formalizado en la Asociación Económica Transatlántica. También se había acordado que las “partes interesadas” deberían participar, “sobre todo, el DET”⁶⁵.

La primera propuesta se basaba en el artículo 175 del Tratado, que da a los Estados miembros la opción de tomar medidas cautelares más fuertes que las adoptadas por la Unión Europea en su conjunto. La industria tecnológica europea, en concreto Orgalime, no tardó en responder rechazando de pleno las bases de la propuesta. Un segundo borrador apenas tranquilizó al sector y empezaron a surgir agentes extranjeros. La industria estadounidense, con American Electronics Association a la cabeza, se quejó de que la propuesta era contraria a las normas de la OMC, que no eran necesarias las prohibiciones de sustancias, entre otras, y que había que encontrar opciones menos restrictivas en lo comercial. Estos argumentos no tardaron en calar en el Gobierno de EE. UU.

El DET trató el asunto poco después y su postura también fue de hostilidad hacia la propuesta íntegra. Su impresión negativa fue muy bien recibida por dos Direcciones Generales dentro de la Comisión: DG Empresa y DG Mercado. A partir de entonces, ambas DG harían equipo con los grupos empresariales contra la DG de Medio Ambiente, que había redactado la propuesta.

El Representante de Comercio de Estados Unidos (USTR) también intervino ante la Comisión. Desde entonces, el asunto se trató como un caso de cooperación reguladora y se debatió varias veces en grupos de trabajo de alto nivel dentro de la arquitectura de la Asociación Económica Transatlántica. La postura de EE. UU. era apreciablemente cercana a la del DET. Como escribió Oliver Ziegler en su tesis sobre cooperación reguladora transatlántica: "A lo largo de todo el proceso legislativo de la UE, el Gobierno de EE. UU. utilizó los canales transatlánticos que se acababan de crear para presionar contra la prohibición de sustancias que se planteaba por considerarla "una restricción al comercio" y "una infracción de las normas de la OMC". De este modo, adoptó la postura de la comunidad industrial transatlántica por completo. Incluso la redacción de los Informes anuales comerciales estimativos nacionales sobre trabas comerciales extranjeras del USTR guardaba muchos parecidos con la de las declaraciones anuales del DET"⁶⁶.

A continuación se produjo una batalla de dos años sobre la estructura y los contenidos de la propuesta. En la alianza clave contra la propuesta estaban el Comisario Erkki Liikanen y el DET. El DET clasificó el asunto de "candidato a alerta temprana"⁶⁷ para evitar un conflicto comercial en la OMC en la reunión en Berlín en octubre de 1999.

En un movimiento no esperado, la DG de Empresa, en mayo del año siguiente, lanzó su propia propuesta, que cumplía con creces las demandas del DET. "Nos alegra que la DG de Empresa haya procurado activamente la opinión de la industria"⁶⁸, destacó el DET. Sobre las restricciones a sustancias, la DG de Empresa y la DG de Mercado unieron fuerzas para confeccionar una directiva aparte que permitiría prohibiciones solo en caso de que se pudiera demostrar la nocividad de una sustancia con "criterios científicos"⁶⁹.

La propuesta definitiva de la Comisión –tras cuatro borradores, nada menos– se dividió en dos partes separadas: una sobre residuos y una sobre sustancias nocivas en productos electrónicos. Al contrario que la propuesta original de la DG de Medio Ambiente, la directiva que se propuso sobre la prohibición de sustancias (Restricciones al uso de sustancias peligrosas) se basaba en el artículo 95 del Tratado, lo que dejaba escaso margen a los Estados miembros para adoptar restricciones nacionales a sustancias no prohibidas en el ámbito de la UE. La Comisión puso de relieve, sorprendentemente, que solo se adoptarían nuevas restricciones que estuviesen basadas en sucesos reales. Eso va en contra del principio de precaución⁷⁰, que mantiene que debe evitarse un daño potencial a las personas y el medio ambiente antes de que se produzca.

En concreto, la directiva evitaba prohibir una serie de materiales inóculos brominados, entre ellos, el deca-BDE. Eso generó consternación en el Departamento de Medio Ambiente sueco y al

Gobierno de Dinamarca, ya que ambos países estaban preparados para introducir prohibiciones unilaterales⁷¹. Al contrario que en borradores anteriores, esta directiva sobre sustancias peligrosas no se basaba en el artículo 175 y eso evitaba que suecos y daneses prohibiesen estos disruptores endocrinos que ellos sospechaban que eran dañinos en el desarrollo sano de fetos humanos.

La división en dos directivas siguió siendo controvertida. Tanto el Parlamento Europeo como el Consejo de Ministros de Medio Ambiente se inclinaron por fusionar ambos expedientes. Aun así, imperó el planteamiento en dos partes y la UE se quedó con normas sobre sustancias peligrosas en productos electrónicos muy inferiores a los estándares que se concebían en la propuesta inicial. En otras palabras, la cooperación reguladora había demostrado su fuerza: la alianza entre empresas, el USTR y miembros de la Comisión triunfó sobre los Ministros de Medio Ambiente, el Parlamento Europeo, el Comisario de Medio Ambiente y la DG de Medio Ambiente.

Cuando finalmente se adoptaron ambas directivas en 2002, la directiva sobre residuos (Residuos de Equipos Eléctricos y Electrónicos o WEEE, por sus siglas en inglés) había sobrevivido a la presión de la industria y de EE. UU. con soltura (véase el recuadro). Por otro lado, la propuesta sobre sustancias peligrosas se había visto muy debilitada; en un movimiento crucial, se dio facultades a la Comisión para que administrase con moderación prohibiciones y restricciones sobre sustancias. Durante los años siguientes, la falta de actuación de la Comisión llegó a crear un conflicto con el Parlamento Europeo y el Gobierno danés, ya que ambos querían que se prohibiesen los deca-BDE. Esto empujó al Gobierno danés a incoar una causa contra la Comisión en el Tribunal de Justicia de la Unión Europea; tres años más tarde, los daneses y el Parlamento Europeo cantaron por fin victoria⁷². Es decir, un asunto que debería haberse tratado con rapidez dentro de un marco como el que se proponía en un principio tuvo que resolverse mediante un proceso judicial que duró varios años.

Aunque la propuesta sobre sustancias peligrosas, en términos oficiales, sigue basándose en el principio de precaución, es contraproducente, ya que impide que los Estados miembros apliquen la cautela o decidan medidas nacionales más estrictas. Es más, la lista de nuevas sustancias se ha ido elaborando con gran lentitud: finalmente, se añadieron cuatro nuevas sustancias a la lista de sustancias restringidas en mayo de 2015⁷³.

Mientras que se puede cuestionar si la directiva sobre Restricción de Sustancias Peligrosas eludió formalmente el principio de precaución o no –un caso en el que el Tribunal de Justicia de la UE dio la razón a la Comisión–, es evidente que la directiva impide a los Estados miembros aplique la cautela. Ese avance no augura nada bueno para las prohibiciones que la Comisión no respalde.

Cómo establecer normas: actuar en solitario

La directiva WEEE sobre el reciclaje de residuos y la RoHS sobre sustancias peligrosas iban dirigidas a establecer normas mundiales. Como la UE es uno de los mercados principales, ambas directivas han tenido gran influencia en el diseño de productos que hacen las grandes compañías tecnológicas. Además, el sector de la electrónica en EE. UU. ha adoptado básicamente ambas directivas. Tom Rainone, presidente de Contract Manufacturing Services, ha declarado que Cisco, IBM y Hewlett-Packard “simplemente no quieren los quebraderos de cabeza de que se señale uno de sus productos por contener una sustancia no deseada”.

Además, el programa de reciclaje de chatarra electrónica resultó ser contagioso y llevó a 25 estados de EE. UU. a adoptar programas parecidos. En términos federales, no obstante, no ha habido mucho movimiento. Sorprendentemente, la industria, que utilizó todos medios disponibles (incluso la cooperación reguladora) para frenar la iniciativa de la UE, ahora ha empezado a demandar una normativa federal.

2. Puerto seguro: la cooperación reguladora ayuda a las empresas a eludir la legislación sobre privacidad de datos

¿Qué le parece que empresas estadounidenses vendan datos personales de su vida al mejor postor? Sucede muy a menudo y esas transacciones suelen infringir por completo las normas de la UE sobre privacidad de datos que exigen el consentimiento explícito de las personas afectadas⁷⁴. Y una pregunta todavía más pertinente: ¿qué sucedería si empresas estadounidenses entregasen cantidades ingentes de información sobre ciudadanos de la UE a agencias de inteligencia de EE. UU.?

¿Por qué no se puede exigir responsabilidad a las empresas estadounidenses conforme a la legislación de la UE? Pues porque en el 2000 las partes a ambas orillas del Atlántico cerraron el denominado régimen de puerto seguro que permitía a las empresas estadounidenses librarse de rendir cuentas. Desde el momento en el que la UE adoptó su directiva sobre protección de datos en 1995,⁷⁵ resultó evidente que esto era una espina para muchas corporaciones de EE. UU. Estaban acostumbradas al ambiente más relajado, autorregulado de EE. UU. y no estaban satisfechas con la demanda de la UE de que se consiguiese el consentimiento de las personas antes de reunir datos personales valiosos de ellas. En aquel entonces, como no se aplicaba ningún “mecanismo de alerta temprana” formal, las empresas no estaban en situación de iniciar un gran debate con la Comisión o el Consejo. Los grupos de presión trabajaron contra la directiva en Bruselas, pero les faltó un punto de contacto evidente dentro de la administración en temas de regulación internacional de privacidad⁷⁶. Los intentos, también mediante el DET, de que la UE atenuase la directiva tuvieron escaso efecto.

Pero existían otros medios disponibles dentro del marco de la “cooperación reguladora”. La cooperación reguladora no iba a limitarse a debatir borradores de propuestas, sino que iba dirigida, en términos generales, a conseguir que las normas restringieran

menos el comercio. En el Plan de Acción de la Asociación Económica Transatlántica de 1998 se introducían varias herramientas, una de ellas era el “reconocimiento mutuo” (que una parte acepte que la otra parte ha tomado medidas que cumplen los requisitos ampliamente). Esa fue la autopista que buscaba EE. UU. en la protección de datos.

Ante la adopción inevitable de las normas de la UE, el DET presionó para que la UE y EE. UU. encontrasen una solución mediante negociaciones sobre el tema. No obstante, como no había consenso en la comunidad empresarial, la aportación del DET se limitó a algunas manifestaciones sobre la capacidad de las empresas de autorregular siguiendo el modelo de EE. UU. Pero, al mismo tiempo, empresas particulares presionaron a los gobiernos, con tesón y éxito, por un régimen de puerto seguro que no impidiese sus modelos de negocio⁷⁷.

En marzo del 2000 se cerró el régimen de puerto seguro. Conforme al acuerdo, las empresas estadounidenses tendrían que firmar un compromiso de que se atendería a siete principios fundamentales de protección de datos, incluso el de aviso “claro y visible” al utilizar información de personas, y una obligación de ser transparentes sobre la transferencia posterior de información. Sin embargo, las autoridades europeas carecían de medios a su disposición para poner en tela de juicio decisiones tomadas por las autoridades estadounidenses para solicitar información sobre ciudadanos de la UE a empresas de EE. UU.

De aquella, muchos de los actores principales consideraban insuficiente y poco fiable este “modelo de autorregulación”. Por el lado europeo, el apoyo político era prácticamente inexistente más allá de los gobiernos. El Parlamento Europeo aprobó un informe con una evaluación negativa de la sustancia del acuerdo⁷⁸, pero la Comisión lo ignoró arguyendo que el Parlamento no tenía facultad para exigir cambios sustanciales. El DTC (el diálogo con consumidores), que se había opuesto con rotundidad a las negociaciones, instó “a la Comisión Europea y a los ministros del Consejo Europeo a rechazar la propuesta de puerto seguro. La propuesta menoscabará el objetivo de la Directiva

Europea sobre datos y pondrá en peligro la privacidad de la ciudadanía europea⁷⁹. No obstante, la Comisión y el Consejo ignoraron todas esas críticas y el acuerdo entró en vigor en noviembre del 2000.

Los acontecimientos demostrarían que las críticas eran acertadas. Las empresas firmantes de EE. UU. no respetaron los principios después de todo y, en 2013, la Comisión admitió llanamente en un informe de evaluación que “se señalan una serie de deficiencias del mismo. Como consecuencia de la falta de transparencia y de control de su ejecución, algunas empresas autocertificadas que se han adherido al régimen de puerto seguro no cumplen, en la práctica, sus principios”⁸⁰.

En respuesta al informe, Monique Goyens de la Organización Europea de Consumidores (BEUC) dijo: “Este acuerdo afirma tranquilizar a los consumidores de la UE y de EE. UU. si se intercambian sus datos a efectos comerciales, pero ahora ha mostrado mantener apenas una brizna de credibilidad. En la práctica, muchos firmantes carecen incluso de política de confidencialidad. Acontecimientos recientes han subrayado la evidente imprudencia de acuerdos sobre intercambios de datos que no están bien concebidos”⁸¹.

La postura de Goyens fue respaldada por Jeff Chester, del Center for Digital Democracy: “Hasta que EE. UU. promulgue una protección de la privacidad de los consumidores en coherencia con el planteamiento de la UE, no debería existir el régimen de puerto seguro. Dada la fuerte oposición del lobby por la recopilación de datos (Google, Facebook, etc.), es poco probable que exista ninguna legislación pronto, lo que deja sin protección a la ciudadanía de EE. UU. y de la UE”⁸².

Al final, el régimen de puerto seguro demostraría ser otro ejemplo más de cómo la cooperación reguladora puede favorecer a los grandes grupos empresariales y los asuntos que traen bajo el brazo, lo que deja al margen tanto a los grupos de la sociedad civil como incluso al Parlamento Europeo.

Pero el tiro mortal al plan llegó de otro punto. En octubre de 2015, el Tribunal de Justicia de la UE se pronunció a favor de un ciudadano austriaco que denunciaba que se exigiera a Facebook que entregase información sobre su vida privada a la National Security Agency de EE. UU. si esta así lo pedía, sin preguntas y sin contemplaciones a las normas de la UE sobre protección de datos. En concreto, el tribunal revocó el régimen de puerto seguro⁸³, que impide a las autoridades europeas interferir en flujos de datos cubiertos por el acuerdo. El tribunal concluyó que tales decisiones llevaban a “poner en riesgo la esencia del derecho fundamental” de respeto a la vida privada y el Estado de derecho.⁸⁴

3. Ensayos con animales: cómo la cooperación reguladora retrasó la protección y la denegó

Existen muchos ejemplos de cómo la cooperación reguladora puede acarrear graves retrasos para iniciativas legislativas. Este caso tiene que ver con la protección de los animales, en concreto de los que utiliza la industria de cosméticos para sus ensayos. En 1993, la Unión Europea aprobó una enmienda a su Directiva sobre cosméticos que prohibiría la comercialización de cosméticos probados en animales en 1998⁸⁵. No obstante, a partir de 1996, las autoridades estadounidenses empezaron a presionar a la Comisión Europea para que anulase dicha prohibición. En 1997, la Comisión respondió posponiendo la prohibición y, al año siguiente, propuso cambiar la prohibición de comercialización por una prohibición de experimentación con animales en territorio de la UE. Eso permitiría a las empresas estadounidenses comercializar en la UE productos que hubieran sido probados en animales en EE. UU. y permitiría a las empresas europeas probar sus productos fuera de la Unión Europea y aun así poder comercializarlos en casa.

El Gobierno de EE. UU. colocó la prohibición de comercialización en su lista de barreras comerciales y amenazó a la UE con una demanda ante la OMC. Esto tuvo su efecto en la Comisión Europea, no solo por miedo a un caso con la OMC, sino también al considerar la competitividad de la industria cosmética europea. El DET, por su parte, creó un grupo de cosméticos para hacer seguimiento del tema y en dos de eventos concurrentes del DET se anunció la “prohibición de comercialización” como un “elemento de alerta temprana”: es decir, un asunto que se trataría en profundidad en diálogos entre ambas partes. La postura del DET era que había que retrasar una prohibición y que las prohibiciones solo deberían ser una opción si la industria tuviese a su disposición métodos de ensayo alternativos⁸⁶.

“Si entra en vigor esta prohibición en esa fecha, no solo discriminará al sector en la UE de una manera radical, sino que también afectará gravemente al comercio entre EE. UU. y la UE y podría dar lugar a una potencial demanda comercial”, declaró el grupo de cosméticos del DET en octubre de 1999⁸⁷.

Al final, gracias a un Parlamento Europeo sorprendentemente unido, se aprobó la prohibición en 2002. Los miembros del Parlamento rechazaron con firmeza lo que consideraban interferencia inapropiada de EE. UU. en la política de la UE⁸⁸ y no estaban convencidos de que las normas de la OMC descartasen una prohibición de comercialización. No obstante, se hicieron concesiones con el calendario. La prohibición de comercialización solo entraría en vigor en 2009⁸⁹ y los tres últimos métodos de ensayos solo se prohibirían en 2013. Es decir, la prohibición de comercialización se aplicó veinte años después de que se tomase la primera decisión al respecto y quince años más tarde de lo que se preveía en un principio.

La prohibición también tuvo efectos palpables en la industria estadounidense, que ahora reclama que la Food and Drug Administration de EE. UU. apruebe métodos de ensayo sin animales. Con todo, este no es más que otro ejemplo de una propuesta de la UE que la industria hubiera querido ver totalmente sepultada, pero solo consiguió retrasar mucho mediante la cooperación reguladora. Al final, la prohibición se hizo como es debido en EE. UU.

4. La capa de ozono: cómo se utilizó la cooperación reguladora para posponer la intervención medioambiental

A veces una industria lleva todas las cartas en contra y ese es el caso de la lucha de la industria del frío contra duras medidas sobre las sustancias que agotan la capa de ozono. Los mayores poderes de la industria, incluso EE. UU., actuaron con rapidez y acordaron normas internacionales eficaces para remediar el problema, dejando contra la pared a las partes de la industria que dependían de las sustancias nocivas.

No obstante, en la primavera de 1997, la UE y EE. UU. tuvieron sus divergencias cuando la Comisaria de Medio Ambiente, Ritt Bjerregaard, anunció que anticiparía los plazos para las prohibiciones de dos sustancias, HCFC y bromuro de metilo. Eso consiguió que se abandonase por completo mucho antes del plazo acordado internacionalmente en virtud del Protocolo de Montreal⁹⁰. Sin embargo, poco después, dos agrupaciones del sector, el Instituto de Aire Acondicionado y Refrigeración (ARI) en EE. UU. y el Consejo Europeo de la Industria Química (CEFIC), hicieron equipo para oponerse a la Comisión en los nuevos ritmos.

Uno de los primeros movimientos del ARI fue sacar el tema en el DET. Este movimiento mostraría cómo la cooperación reguladora ofrecía nuevas oportunidades para las empresas no conformes con los borradores de propuestas. Dirigirse al TABC abrió varias puertas a la organización: "Nuestra credibilidad partía solo de pertenecer prácticamente al DET. De manera que si llamaba a la gente en el Departamento de Comercio y le [decía] que pertenecía al grupo de refrigerantes dentro del DET, podía expresar nuestras preocupaciones y me dirían: 'Sin problema, ¿a qué hora quiere venir?'. Si no hubiéramos tenido ese acceso a través del DET, creo que habría sido más difícil incluso comunicarme con el representante de nuestro Gobierno"⁹¹.

Esta puerta abierta al Departamento de Comercio tuvo sus ventajas, según parece. Poco después, EE. UU. abordó a la Comisión y envió diversas cartas para evitar normas más duras por parte de la UE⁹². Esta táctica tuvo su éxito, en cierta manera, ya que el borrador seguía en proceso en la Comisión. Como explicó un funcionario de la Comisión: "Cuando EE. UU. empezó a quejarse, el sector en la UE se subió al carro... Así que decidimos retrasar la prohibición dos años porque los beneficios para la capa de ozono habrían sido mínimos"⁹³. El Departamento de Estado de EE. UU. reconoció esta estrategia en su estudio sobre barreras comerciales del 2000: "El Gobierno de EE. UU. se opuso de forma activa a los primeros borradores, que incluían el abandono de algunos hidroclorofluorocarbonos (HCFC) en 2000 o 2001 y habría ido en detrimento de los productores de EE. UU. sin suponer unos beneficios apreciables para el medio ambiente"⁹⁴.

Durante los años posteriores, el DET seguiría intentando detener la propuesta de la UE a través de su grupo de trabajo sobre refrigerantes. EE. UU. y algunas empresas de ambas orillas siguieron presionando a la Comisión, al Consejo y al Parlamento Europeo para evitar unos plazos más ambiciosos para las dos sustancias. Y, aunque no se

hicieron más concesiones por la parte de Europa, el Parlamento Europeo no consiguió dar marcha atrás en la concesión ya dada. Según lo formulaba el Departamento de Estado de EE. UU., "el Parlamento Europeo no consiguió reunir apoyos suficientes a un intento de avanzar la fecha"⁹⁵.

5. Las emisiones de la aviación: cómo las líneas aéreas y EE. UU. hicieron que se esfumase una tímida solución al cambio climático

La piedra angular de las políticas de cambio climático de la UE –el comercio de emisiones y la tarificación de las emisiones de carbono– ha sido cuestionada por los socios comerciales de la UE, incluso por EE. UU. En primer lugar, esta estrategia no ha sido satisfactoria, ya que no ha conseguido reducir las emisiones de carbono y nunca ha alcanzado la finalidad de establecer un precio para el carbono que fomente que quienes contaminan revisen sus prácticas⁹⁶. Pero la intervención de los socios comerciales solo ha contribuido a empeorar las cosas.

En 2013, la Unión Europea decidió exigir a las líneas aéreas que pagasen por sus emisiones de carbono en los vuelos que llegan a aeropuertos de la UE y salen de los mismos. Pero se congeló la medida, tras lo que casi se convirtió en una guerra comercial con aliados clave de la UE en sus negocios, entre ellos China y Estados Unidos⁹⁷. EE. UU. se puso de lado de las aerolíneas y firmó una ley que las blindaría ante la obligación de pagar una tarifa de carbono⁹⁸. Cediendo a la presión en 2012, la Comisaria de Clima, Connie Hedegaard, convino en "parar la cuenta atrás" para crear un ambiente positivo para conversaciones en el ámbito internacional sobre un plan mundial alternativo para resolver las emisiones de las líneas aéreas⁹⁹. La UE convino de manera eficaz en iniciar un diálogo internacional sobre regulación con sus principales socios empresariales y EE. UU., siguiendo uno de los principios esenciales de la cooperación reguladora transatlántica: colaborar para crear normas internacionales.

Pero la Organización de Aviación Civil Internacional (ICAO, por sus siglas en inglés), el regulador de facto de la aviación mundial, no convendrá en un acuerdo mundial para crear un plan basado en el mercado para reducir las emisiones de dióxido de carbono (CO₂) antes de 2016¹⁰⁰. En caso de que la ICAO no consiga aplicar un sistema de mercado para 2020, la propuesta de la UE parece prever la posibilidad de que el mercado de carbono de la UE cubra las emisiones de carbono de todas las líneas aéreas que tengan el espacio aéreo de la UE como punto de partida o de llegada¹⁰¹.

En pocas palabras, EE. UU. ha desafiado una regulación poco ambiciosa e ineficaz sobre las emisiones de carbono de la aviación y se ha sometido a un diálogo sobre regulación. Dicho diálogo supone un retraso de un mínimo de cuatro años y un máximo de ocho. Todo esto por una regulación de la UE que ni siquiera se puede contemplar como una medida ambiciosa, ya que no tiene la capacidad ni de impedir que las temperaturas suban dos grados más.

6. Normas comerciales y crisis financieras: cómo la cooperación reguladora ayudó al conglomerado financiero de AIG a eludir el control

En 2002, la UE aprobó nuevas normas sobre conglomerados financieros. El tema era que las sociedades financieras con una actuación transnacional y en distintas áreas de los mercados financieros eludían las normas sobre adecuación del capital¹⁰². Para EE. UU., las consecuencias eran que las grandes empresas del sector tendrían que estar supervisadas por una institución del lado europeo y cumplir las normas europeas sobre requisitos de capital. Solo de pensar en esto, a los directivos de Wall Street les entraron escalofríos, ya que temían que los requisitos de capital en la UE y que la supervisión local fueran a salirles caros. Plantearon el tema a las autoridades financieras estadounidenses.

A la luz de la cooperación reguladora, se lanzaron diálogos en varios temas. En consecuencia, la Directiva sobre conglomerados financieros (DCF, por sus siglas en inglés) fue uno de los temas principales en el diálogo regulador incipiente sobre finanzas¹⁰³. En 2002, el mismo año que se adoptó la DCF, también se creó el Diálogo Regulador de los Mercados Financieros (el foro de cooperación en materia de regulación financiera). Dicho diálogo era para facilitar una solución para el asunto de la supervisión. De aquella, la función de la cooperación reguladora en la resolución fue aclamada por los reguladores estadounidenses¹⁰⁴, la Administración de EE. UU.¹⁰⁵ y el sector financiero. El resultado se plasmó en EE. UU. en el programa de Entidad Supervisada Consolidada de 2004 (CSE, por sus siglas en inglés). El programa colocaría a las empresas de EE. UU. bajo la supervisión de las autoridades financieras estadounidenses en unas condiciones muy parecidas –o eso se decía– a las de la UE. Poco después, el Comité Consultivo Bancario de la UE reconoció que el programa CSE era básicamente equivalente¹⁰⁶. Después de eso, las corporaciones financieras de EE. UU. pudieron operar en la UE sin un control sustancial por parte de las autoridades europeas, con sujeción a la aprobación de un supervisor de coordinación europeo empresa por empresa. Es decir, “reconocimiento mutuo”.

¿Las autoridades estadounidenses fueron capaces de cumplir su responsabilidad de supervisión? ¿Se tomaron en serio las operaciones en Europa de las empresas financieras estadounidenses? Cuando estalló la crisis financiera, pronto se vio que los supervisores estadounidenses, en realidad, sabían muy poco de la contabilidad en Europa de las corporaciones financieras de EE. UU. No cabe duda de esto en los casos del banco de inversión Lehman Brothers y del gigante de los seguros AIG. La supervisión era en realidad escasa y débil. Este fallo de responsabilidad afectaría a cómo las autoridades de EE. UU. pudieron abordar la crisis que comenzaba, el caso de AIG lo muestra a la perfección.

AIG es un gigante en la rama de los seguros y, cuando se hundió en septiembre de 2008, señaló un momento clave en la crisis financiera. En los años anteriores, el comercio de productos financieros de riesgo se había incrementado fuertemente en, por ejemplo, valores hipotecarios y AIG era uno de los principales comerciantes de productos de cobertura/seguros denominados permutas de

cobertura por incumplimiento crediticio (CDS, por sus siglas en inglés). La incapacidad de AIG de cumplir sus obligaciones con los titulares de CDS fue decisiva en su zozobra. Como comentó un observador del mundo de los seguros, “La crisis de AIG tuvo una gran influencia de su cartera de CDS, que vendía una entidad que no era de seguros, AIG Financial Products”¹⁰⁷. Y la sede de AIG Financial Products estaba en Londres.

La institución que tenía que supervisar a AIG en Europa, la Oficina de Supervisión del Ahorro (OTS, por sus siglas en inglés), tampoco sabía mucho de AIG Financial Products con sede en Londres. El director de la OTS en ese momento admitiría más adelante ante investigadores que no sabía cuáles eran las responsabilidades de la institución que dirigía en relación con la sucursal de AIG en Londres.¹⁰⁸

El acuerdo con la UE sobre la supervisión de AIG, entre otras, tendría un gran impacto en 2008. Las autoridades estadounidenses no eran conscientes del estado real de las cuentas de AIG y la directiva de AIG no reconoció nada hasta que fue demasiado tarde. Al final, el Gobierno estadounidense rescató a AIG por unos nada desdeñables 182.000 millones de dólares¹⁰⁹, por no mencionar cómo contribuyó la caída de AIG a una crisis financiera general que resultó desastrosa para millones de personas.

La cooperación reguladora en el meollo del asunto

Estos casos guardan relación con la cooperación reguladora de distintas maneras. El problema esencial con algunos avances – como los respectivos a químicos nocivos en aparatos electrónicos, las normas sobre ensayos en animales y la propuesta sobre las sustancias que agotan la capa de ozono – se refiere a la naturaleza del debate con la Administración de EE. UU. antes de que una propuesta se llegue a presentar a asambleas electas (“alerta temprana”). Los ejemplos del régimen de puerto seguro y de AIG, por otro lado, se refieren a diálogos entre la Comisión y la Administración de EE. UU. sobre un tratamiento especial para las empresas estadounidenses después de que ya se haya aprobado una ley. Asimismo, el caso de AIG es un ejemplo de cómo una estructura institucional (por ejemplo, un “grupo de trabajo sectorial”) puede urdir decisiones que socaven gravemente la ley original. Por último, el ejemplo de las emisiones de la aviación señala la función de las normas y los órganos internacionales en la cooperación reguladora. Más exactamente, ese ejemplo muestra cómo una propuesta puede echarse abajo si se traslada a órganos internacionales que se cruzan de brazos.

Lo más perturbador es que todas estas situaciones ocurrieron en un periodo en el que la cooperación reguladora se basaba en normas voluntarias, y no especialmente congruentes en ello, dentro de una estructura institucional débil. Con el TTIP, todo eso va a cambiar.

06. El TTIP como la siguiente fase de la cooperación reguladora

Resulta evidente que la cooperación reguladora ha supuesto un grave obstáculo a la legislación en aras del interés público. Pero eso no significa que las empresas estén satisfechas con su diseño; los grupos de presión corporativos evalúan por lo general la cooperación reguladora como decepcionante. De hecho, grupos de presión llevan muchos años trabajando por unas negociaciones sobre un acuerdo comercial integral que les permita subir la apuesta. Y mucho antes de que se iniciaran las negociaciones sobre el TTIP en julio de 2013, los grupos de presión corporativos hacían campaña para colocar en el centro del acuerdo una versión mejorada de la cooperación reguladora.

Un ejemplo destacado es cuando dos grupos fundamentales del lobby empresarial, BusinessEurope y la Cámara de Comercio de EE. UU., se acercaron a la Comisión a finales de 2012 con ideas muy concretas sobre un modelo nuevo y mejorado, uno que les permitiera “participar en la redacción de regulación”¹¹⁰. El lado empresarial apunta alto, no cabe duda.

¿Pero qué perspectivas están en la mesa de negociación?

¿Participar en la redacción de regulación?

El diálogo sobre la cooperación reguladora entre la Comisión Europea y dos importantes grupos de lobby en Bruselas, BusinessEurope y la Cámara de Comercio de EE. UU., ilustra la estrecha cooperación entre grupos de presión empresariales y funcionarios de comercio. Aunque los Estados miembros de la UE no destacaron la importancia de la cooperación reguladora en debates sobre el mandato de negociación, la Comisión ya había mantenido conversaciones sobre los pormenores con grupos de lobby empresarial, sobre todo con esos dos.

Las actas de una reunión en noviembre de 2012 entre BusinessEurope y tres departamentos distintos de la Comisión son bastante esclarecedoras¹¹. Muestran la apertura con la que reaccionó la Comisión a propuestas de ambos grupos de lobby sobre cómo seguir avanzando en la cooperación reguladora dentro del TTIP. Esto se corroboró con debates internos de la Comisión sobre una propuesta sobre el tema por parte de los dos grupos de presión¹². Finalmente, las primeras propuestas de negociación de la Comisión sobre cooperación reguladora reflejaban con claridad las demandas de los grupos de lobby en una propuesta de octubre de 2012, en particular la idea de que participasen estrechamente en la regulación futura a ambas orillas del Atlántico¹³.

La postura de EE. UU.

¿Pero qué perspectivas están en la mesa de negociación?

Poco se sabe de la postura de EE. UU. La palabra clave para los estadounidenses es “transparencia” en el proceso de toma de decisiones, lo que viene a significar más posibilidades de que la Administración y las corporaciones de EE. UU. intervengan y comenten. En su página web, el USTR escribe: “Respecto a la congruencia en regulación y transparencia, el TTIP ofrece la oportunidad de desarrollar disciplinas transversales sobre prácticas en regulación que se sabe desde hace tiempo que respaldan el crecimiento económico, la integración de mercados y la eliminación de las barreras comerciales ‘detrás de la frontera’. Eso incluye fomentar una mayor transparencia, participación y rendición de cuentas en la elaboración de regulaciones. También incluye un análisis y una toma de decisiones empíricos y un enfoque que implique al conjunto del Gobierno respecto a la gestión reguladora”.

La parte de EE. UU. ve con claridad la expansión de su propio modelo de regulación (con “evaluación científica de riesgos” y una gran implicación del sector, por ejemplo, mediante el mecanismo de “información y presentación de observaciones”) como elementos esenciales en el proceso de cooperación.

En lo que respecta a cómo la Administración de EE. UU. pretende cooperar con los negocios a más largo plazo si se potencia la cooperación reguladora, la respuesta reside en el Decreto 13609. En esta resolución, el Presidente de EE. UU. otorgó a las empresas estadounidenses el privilegio de ayudar a identificar de qué tipo de regulación en otros países debe ocuparse la Administración¹⁴. Aún no se han hecho públicos más detalles sobre la postura de EE. UU.

La postura de la UE

No obstante, gracias a una serie de filtraciones, y las posturas sobre cuestiones horizontales¹⁵ (es decir, cómo funcionará la cooperación reguladora entre los distintos sectores) y asuntos sectoriales, la postura de la UE se conoce bastante bien, en comparación, lo que permite evaluar las implicaciones.

Sin perder de vista cómo ha funcionado hasta ahora la cooperación reguladora transatlántica, las perspectivas que se proyectan son de una “cooperación” ambiciosa, más profunda y más amplia que beneficie a las grandes empresas, con los grupos de presión, en efecto, participando en la redacción de las propuestas bastante a menudo.

Partiendo de estas propuestas, hemos identificado nueve razones distintas por las que deberíamos ver la cooperación reguladora en virtud del TTIP como en una nueva fase cualitativa, dispuesta para influir en la toma de decisiones de una manera más profunda que nunca.

1. La cooperación reguladora pasará a ser obligatoria y, por ello, más peligrosa.

En los borradores del TTIP la cooperación reguladora es más vinculante que en acuerdos anteriores, donde era fundamentalmente un “pacto entre caballeros” que se podía ignorar (y así se hizo a veces). Un ejemplo destacado es la regulación sobre químicos de la UE (REACH), que fue un tema muy controvertido. La Comisaria encargada, la Comisaria sueca de Medio Ambiente, Margot Wallström, no hizo muchos intentos, si hubo alguno, de involucrar a EE. UU. en la redacción del borrador. Por parte de EE. UU., la Administración se puso del lado de la industria química en un intento de parar en seco la REACH¹⁶. Se hicieron algunas concesiones a EE. UU. y a la industria, pero se descartó la cooperación reguladora¹⁷.

En el futuro, evasiones así serán casi imposibles. En los procedimientos conjuntos se incorporará con determinación que EE. UU. y las empresas tengan una fuerte participación.

2. La cooperación reguladora cubrirá un área muy amplia, donde entran muchos campos nuevos.

No parece haber límite al tipo de “medida reguladora” que se debería considerar dentro del ámbito de la cooperación reguladora. Se aplica a servicios que incluyan “autorización, licencia o certificación”. También cubre requisitos y procedimientos sobre bienes, incluso “sus características o los métodos de producción relacionados, su presentación o su uso”.¹¹⁸ Además, la propuesta subraya que la cooperación en materia de regulación no se trata de legislación secundaria (actos delegados o de ejecución), sino también de legislación primaria. Es decir, todo aquello con lo que se pueda ganar dinero entra en el ámbito de la propuesta. Eso es la diferencia de modelos previos, que se centraban en los temas de regulación tradicionales. Incluiría, por ejemplo, hasta directivas sobre temas sociales y del mercado laboral.

3. La alerta temprana permite a negocios y al Gobierno de EE. UU. intervenir temprano y emplear una influencia notable en la política de la UE.

Debido a la amplitud de su alcance, la cooperación reguladora cambiará el ritmo de los procedimientos de toma de decisiones en la UE de modo generalizado. Entrará en una fase muy temprana a causa del procedimiento de “alerta temprana” (que ahora se denomina “información temprana”, por ser un término supuestamente menos dramático).

En la versión de la UE, ambas partes deben elaborar una vez al año listas de “actos de regulación previstos” que estén disponibles al público. Es más, los actos de regulación deben ponerse a disposición para que se opine sobre ellos a través de un proceso consultivo en el momento que estén pasando la “evaluación de impacto”, que es antes de que la Comisión apruebe la propuesta y la presente a políticos electos. Además, se deben “tener en cuenta” las contribuciones a las consultas¹¹⁹.

El mecanismo de “información temprana” es mucho más poderoso que lo que hemos visto en el pasado. Para empezar, las antiguas normas eran voluntarias y los “elementos de alerta temprana” en ocasiones se seleccionaban con atención¹²⁰. Ahora la información temprana es obligatoria e incluye un abanico mucho más amplio de medidas legislativas. Como hemos visto anteriormente, este mecanismo de alerta temprana permite que los negocios y el Gobierno estadounidenses intervengan en las primeras etapas y ejerzan una influencia nada desdeñable en la política de la UE. El resultado puede ser que una propuesta entera se desestime o se cambie radicalmente (como ocurrió con la regulación de sustancias químicas nocivas en aparatos electrónicos) o se retrase mucho (como ocurre con las sustancias que agotan la capa de ozono y los ensayos con animales).

4. Las evaluaciones de impacto amenazarán el principio de precaución.

Al evaluar el impacto de una medida reguladora, ambas partes deben dejar muy claras las consecuencias para el comercio desde el principio, así como aclarar cómo se vincula la medida con normas vigentes en la otra parte (si fuera pertinente). Es decir, hay que especificar el efecto que una nueva norma tendrá en las empresas de la otra parte y se tienen que tomar en cuenta los “enfoques reguladores” de la otra parte¹²¹. En el proceso, se deben intercambiar datos y pruebas que permitan a la otra parte debatir cómo se trata la

información y cuestionar los descubrimientos. Tal cuestionamiento es muy probable que sea habitual. El Gobierno de EE. UU. se opuso a la regulación sobre químicos REACH utilizando las evaluaciones de impacto y, recientemente, las evaluaciones de impacto fueron la principal herramienta de EE. UU. para evitar la regulación de los disruptores endocrinos (véase más abajo).

Las evaluaciones de impacto se basan en principios. Las contradicciones entre la «evaluación científica de riesgos», que prefiere EE. UU., y el «principio de precaución» de la UE no es una cuestión banal en este contexto. Como se señalaba en un análisis jurídico, esta omisión da al enfoque de EE. UU. la última palabra y supone un riesgo para los niveles de protección¹²². No es una coincidencia que no se mencione en el texto el principio de precaución. Eso hace que, en el futuro, las evaluaciones de impacto sean un campo de batalla político. Mientras que antes ambas partes (la Comisión y la Oficina de Información sobre Asuntos de Regulación de EE. UU.) debatían en profundidad las evaluaciones de impacto, con el modelo propuesto habrá más oportunidades de rebatir los resultados de las evaluaciones de impacto que haya hecho la otra parte.

5. Los intercambios en materia de regulación permiten presión política en cualquier momento, también en lo que respecta a los Estados miembros.

Los «intercambios en materia de regulación» propuestos son una de las herramientas más potentes para influir en las normas de la otra parte¹²³. Un intercambio en materia de regulación se puede considerar una “reunión de crisis” formal en la que los representantes de la Comisión y de EE. UU. tratan una medida reguladora prevista o vigente. Es más, parece que ambas partes puede solicitar un “intercambio en materia de regulación” en cualquier momento del proceso de toma de decisiones¹²⁴.

El resultado de un intercambio en materia de regulación sería normalmente un “examen conjunto” para identificar maneras de evitar que una parte apruebe una norma que perjudicaría los intereses de la otra parte. Se señalan tres enfoques: armonización, reconocimiento mutuo y “simplificación”. La simplificación no se utiliza en virtud de la legislación internacional, sino que más bien procede del programa Legislar mejor y va encaminada a “aligerar” la carga normativa sobre las empresas. Los intercambios en materia de regulación cubren también la legislación nacional. Eso implica que si un Estado miembro de la UE considerase una regulación más estricta de los químicos, como los disruptores endocrinos, por ejemplo, se le llamaría al orden en una reunión con la Comisión y EE. UU. Entonces, lo más probable es que el Estado miembro se doblegase ante la presión.

No existen paralelismos con estos intercambios en materia de regulación en acuerdos previos.

6. Se institucionalizará la cooperación reguladora, con los funcionarios desempeñando la función principal.

La cooperación reguladora estará supervisada por un órgano poderoso, que en una versión anterior se llamaba Consejo de Cooperación Reguladora y ahora recibe el nombre de Órgano de Cooperación Reguladora (RCB, por sus siglas en inglés). El RCB puede

verse como la continuación de un proceso que empezó hace unos diez años con el Foro de alto nivel sobre cooperación en materia de regulación de 2002. Con el paso de los años, se ha puesto a organismos cada vez más poderosos a cargo de la cooperación reguladora para que hicieran el proceso más eficaz.

El RCB será un órgano influyente. Responderá ante un organismo ministerial conjunto que todavía está sin definir, pero las competencias propias que tendrá serán considerables. Después de recibir las aportaciones de las partes interesadas, elaborará una estrategia común para que ambos códigos converjan mediante un "Programa anual de cooperación reguladora". También puede constituir grupos de trabajo para formular estrategias sectoriales. Dirigirán la institución "reguladores", que en la parte europea significa la Comisión y, en la parte estadounidense, la Oficina de Información sobre Asuntos en Materia de Regulación (OIRA)¹²⁵.

Como estructura permanente con competencias formales, el RCB es un refuerzo adicional a la estructura institucional en torno a la cooperación reguladora transatlántica.

7. Las consecuencias en la toma de decisiones en los Estados miembros son inciertas.

En el momento de escribir este informe, no estaba claro hasta qué punto se incorporará en la toma de decisiones a los Estados miembros; es decir, cómo afectará la cooperación reguladora en virtud del TTIP al proceso legislativo en los Estados miembros. Conforme a un borrador previo¹²⁶, a la Comisión le gustaría que también se aplicasen la "alerta temprana" y los "intercambios en materia de regulación" en los Estados miembros. La propuesta actual resta importancia a este aspecto al proponer solamente "incentivar intercambios en materia de regulación"¹²⁷.

Esta puerta parece estar abierta a pasos de gigante en esa dirección, en función de cómo avancen las negociaciones.

8. Los grupos de trabajo sectoriales tendrán peso y presencia empresarial.

El plan es construir una infraestructura completa con grupos de trabajo, ya sea por temas concretos o por sectores distintos. Esos grupos de trabajo elaborarán planes estratégicos para guiar a ambas partes hacia una coherencia en regulación. Esos poderosos grupos están preparados para estar muy abiertos a los grupos de presión. Esta parte de la arquitectura introduce el enfoque de EE. UU. hacia la normativa¹²⁸, ya que los grupos empresariales tendrán derecho a seguir los avances, a comentar y a recibir respuestas: "Toda sugerencia concreta que una de las Partes reciba de las partes interesadas se derivará a la otra Parte y el grupo de trabajo sectorial pertinente la considerará detenidamente y presentará recomendaciones al RCB"¹²⁹. Además, cabe percatarse de que en una reunión con BusinessEurope y la Cámara de Comercio de EE. UU. en noviembre de 2012, la Comisión destacó la opción de dar a los grupos de presión empresariales acceso privilegiado a los grupos de trabajo sectoriales¹³⁰.

Aunque los grupos de trabajo ya existían en el planteamiento previo, sus planes de trabajo no eran tan ambiciosos y respondían más a un aspecto técnico.

9. Existirán procedimientos especiales por sectores y asuntos.

Ya en esta fase inicial, la Comisión prevé una serie de propuestas sector por sector en cooperación reguladora. Estas propuestas introducirán procedimientos especiales y definirán prioridades claras desde el comienzo. La Comisión ya ha presentado bastantes propuestas de ese tipo; por ejemplo, sobre químicos, coches, cosméticos, productos farmacéuticos y regulación financiera. En algunos casos, si no en todos, la Comisión ha trabajado codo con codo con la industria o se ha limitado a aprobar propuestas de la industria. Entre los ejemplos están las propuestas sobre químicos (que parten de las sugerencias de los grupos de presión del ámbito químico, el CEFIC en Europa y el Consejo estadounidense de Química en EE. UU.)¹³¹; sobre automóviles (creada a partir de propuestas de ACEA y AAPC, grupos de presión de la industria del automóvil de la UE y EE. UU. respectivamente)¹³²; y sobre regulación financiera (a partir de los grupos de presión financieros en la UE, en especial TheCityUK)¹³³.

La "surrealista institucionalización del lobbying"

Existe un vínculo estrecho entre la labor del RCB y las aportaciones de las "partes interesadas". Y mientras que la Comisión sin duda asegurará que los grupos de consumidores, los sindicatos y los grupos empresariales de ese tipo tienen acceso a un órgano asesor del RCB, resulta evidente al contemplar la historia de la cooperación reguladora que el acceso que se ofrece a las "partes interesadas" es un gran obsequio para las empresas que tiene un valor limitado para los grupos de interés público.

Monique Goyens, directora de la Asociación europea de consumidores (BEUC), resumía los efectos de las propuestas de la UE sobre cooperación reguladora declarando que equivalen a una «surrealista institucionalización del lobbying»¹³⁴. En su conjunto, los puntos de entrada para las contribuciones de las empresas en virtud de la cooperación reguladora en el TTIP prometen no ser pocos. Los grupos de presión empresariales tendrán ocasión de intervenir en cualquier momento en el proceso de toma de decisiones, incluso mucho antes de que los políticos tengan oportunidad de ver las propuestas. Este será el caso, en especial, si los grupos de presión son capaces de labrar alianzas con el Gobierno de EE. UU., lo que parece ser bastante fácil dadas las experiencias hasta la fecha con la cooperación reguladora.

La propuesta de la Comisión abre las compuertas a los problemas esenciales vinculados con el planteamiento de EE. UU. El derecho a comentar y mandar propuestas para un "examen cuidadoso" por parte de los grupos de trabajo sectoriales pertinentes que, a su vez, presentarán recomendaciones al RCB es un privilegio del que se puede abusar con facilidad. Los grupos de presión empresariales tendrán una buena oportunidad para influir en la labor del RCB. Podrán participar en el desarrollo de planes, a menudo por sector, para la "convergencia reguladora" a largo plazo. En la práctica, equivale a lo que la Cámara de Comercio estadounidense llama "el obsequio que no tiene fin"¹³⁵.

07. Conclusión

La cooperación reguladora está dispuesta para convertirse en la piedra angular del TTIP. Conforme a las propuestas que tanto se han filtrado como publicado, la UE apuesta por la cooperación reguladora como fundamento para eliminar las “barreras comerciales”. Mediante el nuevo Órgano de Cooperación Reguladora y un crisol de grupos de trabajo y procedimientos, las incongruencias entre los sistemas de regulación de la UE y de EE. UU. se irán eliminando, paso a paso.

Los negociadores de la UE y la Comisión afirman habitualmente que un enfoque así no llevará a normas menos rigurosas ni a menores niveles de protección. No obstante, la experiencia desmiente ese argumento. La cooperación reguladora en virtud del TTIP sigue las huellas de experimentos pasados y un conjunto de incidentes muestra con claridad que, de hecho, sí que supone un riesgo para la regulación en aras del interés público. Las pruebas de áreas muy distintas -entre ellas, regulación financiera, protección de datos, protección del medio ambiente e incluso ética (en lo referente a los ensayos de cosméticos en animales)- no deja lugar a dudas sobre los peligros. La cooperación reguladora ofrece los medios y las oportunidades de ir contra los niveles de protección y es inevitable que así suceda.

La finalidad de la cooperación reguladora es unidimensional: eliminar “barreras comerciales”. En el contexto político actual, las barreras comerciales pueden ser cualquier cosa y solo ese hecho ya debería preocupar a la ciudadanía. Y cuando las personas entiendan que esta cooperación reguladora será con EE. UU. -la mayor potencia económica que ha atacado las normas sobre seguridad alimentaria y las políticas medioambientales de la UE en varias ocasiones en los últimos veinte años-, deberían alarmarse.

Pero básicamente lo que está en juego guarda más relación con grandes empresas contra el interés público que con unos sentimientos nacionalistas. La cooperación reguladora es, ante todo, una caja de herramientas para los lobistas corporativos. Dispone diversos avances para que la industria domine la agenda oficial en materia de regulación, una oportunidad que la industria no dejará escapar.

A fin de cuentas, la cooperación reguladora en virtud del TTIP menoscaba la democracia. Sin duda llevará a una estrecha colaboración entre funcionarios y lobistas y restringirá la influencia de los cargos políticos electos.

La cooperación reguladora con EE. UU., llevada a la práctica conforme prevé la Comisión, afectaría profundamente a la toma de decisiones. Franquearía las puertas a los lobistas empresariales, no solo estadounidenses, sino también en connivencia con sus homólogos europeos. Crearía una esfera de diálogo separada entre la Comisión y EE. UU. que podría afectar en gran medida a lo que emane del órgano ejecutivo de la UE. Incluso podría evitar que la regulación en aras del interés público aparezca en la agenda política en primer lugar.

La solución es directa: hay que detener esta agenda. Y detener el TTIP sería sabio como primer paso.

Notas

1. Véase el informe de la visita de la DG de Comercio a Washington, enero de 2013, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/the-gift-that-keeps-on-giving.pdf>
2. Renée Johnson, "The US-EU Beef Hormone Dispute", Congressional Research Service, 14 de enero de 2015, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R40449.pdf>
3. Respuesta de la Organización de la Industria Biotecnológica a la consulta sobre el litigio de la OMC sobre biotecnología, 2008, <https://www.bio.org/advocacy/letters/world-trade-organization-comments-wto-dispute-settlement-proceedings-regarding-biot>
4. OMC sobre el litigio DS389, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds389_e.htm
5. James Goodwin, "Building a better risk assessment process", Centre for Progressive Reform, 9 de diciembre de 2008, <http://www.progressivereform.org/CPRBlog.cfm?idBlog=19BF84A3-1E0B-E803-CAA3666276979755>
6. Catherine O'Neill and Amy Sinden, "The cost-benefit dodge", 12 de mayo de 2009, http://www.progressivereform.org/articles/O'Neill-Sinden_PhillyInq.C-B_051209a.pdf
7. El Centre for Progressive Reform lleva años trabajando en este tema. Véase por ejemplo su labor sobre la institución fundamental en EE. UU. en materia de regulación, la Oficina de Información y Asuntos de Regulación (OIRA): <http://www.progressivereform.org/eyeonoir.cfm>. El problema queda plasmado también en documentos sobre la cooperación reguladora transatlántica, por ejemplo en Richard W. Parker y Alberto Alemanno, "Towards effective regulatory cooperation under TTIP: a comparative overview of the EU and US legislative and regulatory systems", Comisión Europea, mayo de 2014, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2438242
8. Marc Vanheukelen, intervención en el Foro para el Futuro de la Agricultura 2014, Bruselas, marzo de 2013.
9. "La Nueva Agenda Transatlántica", Conclusiones de la Presidencia, Consejo Europeo de Madrid, 16 de diciembre de 1995, http://www.europarl.europa.eu/summits/mad3_es.htm#annex10
10. Ibid.
11. Plan de Acción Conjunto Unión Europea-Estados Unidos, 3 de diciembre de 1995; trad. libre
12. Tribunal de Justicia de la UE, sentencia del Tribunal de Justicia (Pleno), asunto C-233/02, 23 de marzo de 2004.
13. Fármacos, seguridad de automóviles, normas de TIC, cosméticos, seguridad de los productos de consumo, etiquetado nutricional y diseño ecológico.
14. Dispositivos médicos, veterinaria, equipos de telecomunicaciones y de radio, equipos marinos, eficiencia energética, seguridad alimentaria, compatibilidad electromagnética, prácticas comerciales desleales.
15. Marco para el desarrollo de la integración económica transatlántica entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América, http://eeas.europa.eu/us/docs/framework_trans_economic_integration07_en.pdf
16. El grupo fue presidido por el Comisario europeo de Comercio, Karel De Gucht, y los Representantes de Comercio de EE. UU., Ron Kirk y Miriam Sapiro. A pesar de enconados intentos, Corporate Europe Observatory no ha conseguido obtener una lista de los integrantes de los grupos de trabajo ni de los autores del informe definitivo de la Comisión. <http://www.asktheeu.org/en/request/410/response/1532/attach/4/Reply%20letter%20Pascoe%20Sabido%20signed.PDF.pdf>
17. Unión Europea, "Contexto de la Cumbre UE- EE. UU.", Washington, 28 de noviembre de 2011, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/er/126281.pdf, trad. libre
18. Comisión Europea, "Hoja informativa sobre el Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento", Memo/11/843, 28 de noviembre de 2011, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/november/tradoc_148387.pdf, trad. libre
19. "Informe definitivo del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento", 11 de febrero de 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
20. Tratado de la Unión Europea, artículo 11, párrafo 2.
21. Diálogo Empresarial Transatlántico, Conclusiones generales, Sevilla, noviembre de 1995, trad. libre
22. Maria Green Cowles, "The Transatlantic Business Dialogue: Transforming the New Transatlantic Dialogue" en Mark Pollack y Gregory Shaffer, *Transatlantic Governance in a Global Economy*, 2001, página 222.
23. Nueva Agenda Transatlántica, diciembre de 1995.
24. Nueva Agenda Transatlántica: Informe para la Cumbre UE- EE. UU., 12 de junio de 1996, trad. libre
25. Nueva Agenda Transatlántica: Informe para la Cumbre UE- EE. UU., 12 de junio de 1996, trad. libre
26. Maria Green Cowles, "The Transatlantic Business Dialogue: Transforming the New Transatlantic Dialogue" en Mark Pollack y Gregory Shaffer, *Transatlantic Governance in a Global Economy*, 2001, página 223.
27. Ibid., p. 223.
28. Testimonio de Eric Stewart, del Departamento de Comercio de EE. UU. ante el Comité del Senado, 16 de octubre de 2003, trad. Libre, <http://iipdigital.usembassy.gov/st/english/texttrans/2003/10/20031017165659renneff10.1023371.html#axzz3Zq6R58mF>
29. Cita en Maria Green Cowles, "The Transatlantic Business Dialogue: Transforming the New Transatlantic Dialogue" en Mark Pollack y Gregory Shaffer, *Transatlantic Governance in a Global Economy*, 2001, página 215, trad. libre
30. Cumbre UE- EE. UU., "La Asociación Económica Transatlántica", Londres, 18 de mayo de 1998, trad. libre
31. Plan de acción de la Asociación Económica Transatlántica, noviembre de 1998.
32. Noticias del DET, diciembre de 2001, trad. libre, <https://www.mail-archive.com/usma@colostate.edu/msg08099.html>
33. Audiencia ante el Subcomité sobre Asuntos Europeos del Comité sobre Relaciones Exteriores, Senado de EE. UU., 16 de octubre de 2013, trad. libre, <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/CHRG-108shrg91958/html/CHRG-108shrg91958.htm>
34. Cita en Heather M. Zoller, *Dialogue as Global Issue Management*, *Management Communication Quarterly*, Vol. 18, N° 2, noviembre de 2004, pp. 204-240, trad. libre, http://doyouseewhatissay.weebly.com/uploads/5/7/4/3/5743021/zollerarticle_copy.pdf
35. Comisión Europea, comunicado de prensa, 25 de junio de 2003, trad. libre
36. Comisión Europea (DG EMP), "Evaluación del Diálogo Empresarial Transatlántico", junio de 2004, trad. libre <http://ec.europa.eu/smart-regulation/evaluation/search/download.do?jsessionid=kNvqAubTXIBM4SnLOUivBugjliticvhlIRFHM CuxLjvDaotyPI0I-639955766?documentId=2183>
37. Diálogo Empresarial Transatlántico, comunicado de prensa, 4 de diciembre de 2004.
38. DET, "Informe para la Cumbre UE- EE. UU. de 2005 - Un marco para profundizar en el comercio y la inversión transatlánticos, abril de 2005, trad. libre
39. Iniciativa de la Unión Europea y de Estados Unidos para mejorar la integración económica y el crecimiento transatlánticos, junio de 2005.

40. El marco para el desarrollo de la integración económica transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos, abril de 2007, trad. libre, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/files/tec_framework_en.pdf
41. DET, "Recomendaciones del DET para la Cumbre UE- EE. UU.", noviembre de 2011, trad. libre, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149710.S.-EU%20Summit.pdf
42. "Lobbies empresariales norteamericanos respaldan el libre comercio entre EE. UU. y la UE", 1 de diciembre de 2011, trad. libre, <http://canadians.org/fr/node/4376>
43. *Ibid.*, trad. libre
44. "Recomendaciones del DET para un mercado transatlántico renovado y más profundamente abierto del siglo XXI", abril de 2012, trad. libre, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/july/tradoc_149709.pdf
45. Becky J. Steffenson, *The Institutionalisation of EU-US Relations: Decision Making, Institution Building and the New Transatlantic Agenda*, tesis doctoral, University of Glasgow, agosto de 2001, página 304.
46. Cumbre UE- EE. UU., "Declaración conjunta sobre el capítulo IV - Nuevos diálogos transatlánticos", 18 de diciembre de 1998, Washington DC.
47. Jody Knauss and David Trubek, "The transatlantic labor dialogue: minimal action in a weak structure", en Pollack y Shaffer, *Transatlantic governance in the global economy*, Rowman & Littlefield Publishers, 2001, página 244.
48. John Monks (ETUC) y John J. Sweeney (AFL-CIO), *Declaraciones de los sindicatos para la Cumbre UE- EE. UU.*, 21 de junio de 2006, trad. libre, <https://www.etuc.org/trade-union-statement-eu-us-summit>
49. Francesca Bignami y Steve Charnovitz, "Transatlantic Civil Society Dialogues" en Pollack and Shaffer, *Transatlantic Governance in the Global Economy*, Rowman & Littlefield Publishers, 2001, página 270.
50. *Ibid.*, página 271. Los agentes más activos: Bionet, Climate Action Network, Community Nutrition Institute, IATP, Sierra Club, Public Citizen, Consumers Choice Council, NWF y Defenders of Wildlife.
51. Borrador de una evaluación política del primer año, DTMA, mayo de 2000.
52. Entrevista que realizaron estudiantes de la Universidad de Lyon, 2000-2001.
53. En 1999 y durante un par de años después, varios protagonistas del grupo afirmaban que la "tasa de éxito" del DET era del 50%, entre ellos Jérôme Monod, presidente europeo del DET, en un discurso al Parlamento Europeo en 1999: <http://www.europarl.europa.eu/dg2/co06/PDF/hearings/990318/monod.pdf> Becky J. Steffenson, *The Institutionalisation of EU-US Relations: Decision Making, Institution Building and the New Transatlantic Agenda*, tesis doctoral, University of Glasgow, agosto de 2001.
54. *Ibid.*, página 150.
55. Entrevista que realizaron estudiantes de la Universidad de Lyon, 2000-2001, http://doc.sciencespo-lyon.fr/Ressources/Documents/Etudiants/Memoires/Cyberdocs/DEA/hamiltona/these_back.html
56. Declaración conjunta sobre el capítulo IV en los Diálogos de la Nueva Agenda Transatlántica, Cumbre UE- EE. UU., diciembre de 1998.
57. Entrevista que realizaron estudiantes de la Universidad de Lyon, 2000-2001, http://doc.sciencespo-lyon.fr/Ressources/Documents/Etudiants/Memoires/Cyberdocs/DEA/hamiltona/these_back.html
58. Discurso de Edmund Mierzwinski, DTC, 3 de mayo de 2001, <http://www.pirg.org/consumer/lamy.htm>
59. Informe del DTC de 2002.
60. Informe de recomendaciones del DTC de 2005, páginas 8-9, trad. libre, <http://test.tacd.org/wp-content/uploads/2014/01/TACD-2005-Annual-Recommendations.pdf>
61. Véase por ejemplo del DTC, "Comments of the TACD on Draft OMB-EC Report on 'Review of the Application of EU and US Regulatory Impact Assessment Guidelines on the Analysis of Impacts on International Trade and Investment'", 29 de febrero de 2008, http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/inter_dimension/docs/tacd_comments_on_ec_omb_report.pdf
62. La Asociación Económica Transatlántica, *Declaración de la Cumbre UE- EE. UU.*, 18 de mayo de 1998, trad. libre
63. UNEP, "Recycling: from e-waste to resources", julio de 2009, http://www.unep.org/pdf/Recycling_From_e-waste_to_resources.pdf
64. Oliver Ziegler, "EU Regulatory Decision Making and the Role of the United States. Transatlantic Regulatory Cooperation as a Gateway for US Economic Interests?", tesina de Freie Universität Berlin, Springer Verlag, 2013.
65. La Asociación Económica Transatlántica - Plan de Acción, 18 de mayo de 1998.
66. Oliver Ziegler, "EU Regulatory Decision Making and the Role of the United States. Transatlantic Regulatory Cooperation as a Gateway for US Economic Interests?", página 135, trad. libre
67. Conclusiones de la Conferencia de CEO del DET, Berlín, octubre de 1999, trad. libre
68. Cita de Ziegler.
69. Se puede acceder a un repaso más minucioso de los borradores aquí: http://www.relec.es/relec/images/stories/uca2/Union%20Europea_archivos/WEEE_06.07.00.pdf
70. Ziegler, página 115.
71. Søren Løkke, "The Precautionary Principle and Chemicals Regulation", 2006, <http://envirohealth.berkeley.edu/271e/2007/sl3/lokke2006.pdf>
72. Umwelt Bundesamt, 30 de junio de 2008, <http://www.umweltbundesamt.de/en/press/pressinformation/ban-on-decabde-flame-retardant-in-electronic>
73. Directiva Delegada 2015/863 de la Comisión, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A32015L0863>
74. Véase la página de preguntas y respuestas de la Comisión sobre protección de datos: http://ec.europa.eu/health/data_collection/data_protection/in_eu/index_en.htm
75. "Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de octubre de 1995, relativa a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos", <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3A114012>
76. Henry Farrell, *New Issue Areas in the Trans-Atlantic Relationship: E-Commerce and the Safe Harbor Arrangement*, University of Toronto, 2000, página 22.
77. *Ibid.*, página 24.
78. "Informe sobre la decisión de la comisión del borrador sobre la adecuación de la protección que ofrecen los principios de protección de puerto seguro", junio de 2000, trad. libre, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-%2F%2FEP%2F%2FNONSGML%2bREPORT%2bA5-2000-0177%2b0%2bDOC%2bPDF%2bV0%2F%2FEN>
79. DTC, "Recomendaciones del DTC sobre alimentos, comercio electrónico y comercio", abril de 1999, trad. libre
80. Comisión Europea, "Restablecer la confianza en los flujos de datos entre la UE y EE. UU.", COM (2013) 846, 2013.
81. Center for Digital Democracy, "EU and US NGO's respond to EU Data Safe Harbor report, November 2013", trad. libre <https://www.democraticmedia.org/eu-and-us-ngos-respond-eu-data-safe-harbor-report-safe-harbor-program-should-be-suspended-until-us-p>
82. *Ibid.*, trad. libre
83. Decisión de la Comisión de 26 de julio de 2000, 2000/520/CE, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:215:0007:0047:ES:PDF>
84. Tribunal de Justicia de la UE, comunicado de prensa sobre la sentencia del caso C-362/2014, 6 de octubre de 2015, <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2015-10/cpl150117en.pdf>
85. Para una relación más detallada del proceso de decisión, véase Oliver Ziegler, p. 177-210.
86. Conclusiones de la Conferencia de CEO del DET, Berlín, 29-30 de octubre de 1999, trad. libre
87. *Ibid.* - trad. libre
88. El relator del Parlamento Europeo sobre el expediente, Dagmar Roth-Behrendt, se negó "a otorgar al Congreso de EE. UU. poder de codecisión en asuntos de la UE". Cita de Oliver Ziegler, p. 194.
89. The New Internationalist, "LUSH and HSI CEOs Call for Global End to Cosmetics Cruelty", Lush Cosmetics y The Humane Society, comunicado de prensa, febrero de 2013, http://www.hsi.org/news/press_releases/2013/02/cosmetics_eu_lush_hsi_letter_022513.html
90. Para más información sobre el Protocolo de Montreal, véase la página web de la UNEP: <http://ozone.unep.org/es/el-protocolo-de-montreal-relativo-las-sustancias-que-agotan-la-cap-a-de-ozono>
91. Entrevista telefónica con un participante del DET, citado en Oliver Ziegler, página 162, trad. libre
92. Oliver Ziegler, página 152.
93. Oliver Ziegler, página 154.
94. Departamento de Estado de EE. UU., "2000 Country Reports on Economic Policy and Trade Practices", marzo de 2001. (Formulación parecida se halla en el Informe sobre barreras comerciales del USTR en el 2000), <http://www.state.gov/documents/organization/1618.pdf>
95. *Ibid.*, trad. libre
96. Corporate Europe Observatory, "Summer package does little to refresh EU's failing climate policy flagship", 20 de julio de 2015, <http://corporateeurope.org/environment/2015/07/summer-package-does-little-refresh-eus-failing-climate-policy-flagship-0>

97. Euractiv, 17 de julio 2014, <http://www.euractiv.com/sections/aviation/icao-under-pressure-forge-deal-aviation-emissions-303563>
98. Los Angeles Times, 2 de septiembre 2013, <http://articles.latimes.com/2013/sep/02/business/la-fi-airline-emissions-20130903>
99. Reuters, 13 de noviembre 2012, <http://uk.reuters.com/article/2012/11/13/us-eu-airlines-ets-idUKBRE8AB0HB20121113>
100. Euractiv, 17 de julio 2014, <http://www.euractiv.com/sections/aviation/icao-under-pressure-forge-deal-aviation-emissions-303563>
101. Joshua Meltzer, "The International Civil Aviation Organizations Regulation of CO2 Emissions: Amending the EU Aviation Directive to Avoid a Trade War", 25 de octubre de 2013, <http://www.brookings.edu/research/opinions/2013/10/25-regulating-cardon-dioxide-emissions-meltzer>
102. Adecuación del capital es la cantidad de capital que tiene que mantener un banco u otra entidad financiera por exigencias de su regulador financiero.
103. Véase el testimonio ante el Congreso de EE. UU. de la Gobernadora Susan Schmidt Bies, miembro de la Junta de la Reserva Federal de EE. UU., 13 de mayo de 2004, <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2004/20040513/>
104. Ibid.
105. Adjunto del Tesoro de EE. UU. Randal Quarles, discurso, 25 de enero de 2005, Bruselas, <http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/js2217.aspx>
106. Comité Consultivo Bancario, "General guidance from the European Financial Conglomerates Committee to EU supervisors: the extent to which the supervisory regime in the United States of America is likely to meet the objectives of supplementary supervision in Directive 2002/87/EC", 6 de julio de 2004. De manera curiosa, el comité anotó en su decisión que las normas de EE. UU. eran voluntarias y permitían que las empresas las acatasen o no, pero esta falla no tuvo ningún efecto sobre la decisión definitiva.
107. Scott E. Harrington, "The Financial Crisis, Systemic Risk, and the Future of Insurance Regulation", National Association of Mutual Insurance Companies, septiembre de 2009, http://www.naic.org/documents/topics_white_paper_namic.pdf
108. Financial Crisis Inquiry Commission, "Financial Crisis Inquiry Report", enero de 2011, página 350.
109. Ibid., página 350.
110. Documento de BusinessEurope y de la Cámara de Comercio de EE. UU., octubre de 2012, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/businesseurope-uschamber-paper.pdf>
111. Actas de una reunión de los funcionarios de la Comisión con dos grupos de lobby sobre el tema del comercio internacional, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/minutes-commission-be-chamber-meeting.pdf>
112. Evaluación interna de la Comisión Europea sobre la propuesta, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/commission-assess-ment-bechamber-paper.pdf>
113. Propuesta de BusinessEurope y de la Cámara de Comercio de EE. UU. sobre la cooperación reguladora, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/businesseurope-uschamber-paper.pdf>
114. Decreto 13609 de 1 de mayo de 2012, artículo 3c, https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/inforeg/eo_13609/eo13609_05012012.pdf
115. Comisión Europea, Propuesta de texto para la cooperación en materia de regulación, abril de 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153120.pdf
116. Henry A. Waxman, "A special interest case study: the chemical industry, the Bush Administration, and European efforts to regulate chemicals", Cámara de Representantes de EE. UU., Comité sobre reforma gubernamental., 1 de abril de 2004, página 12 ff.
117. REACH se sigue señalando en EE. UU. como un ejemplo de la UE ignorando acuerdos sobre cooperación reguladora. Véase por ejemplo Raymond Ahearn, "Transatlantic regulatory cooperation: background and analysis", informe del CRS para el Congreso, 22 octubre de 2008, página 16, <https://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34717.pdf>
118. Comisión Europea, Propuesta de texto para la cooperación en materia de regulación, abril de 2015, artículo 3, trad. libre, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153120.pdf
119. Ibid., artículos 5 y 6. Esto ya está en proceso en la UE. Con el programa Legislar mejor, la Comisión ha propuesto un aviso temprano parecido para "partes interesadas". Sin embargo, esa propuesta trata solo de "actos de ejecución" y "actos delegados", no de legislación primaria, como es el caso de la propuesta sobre cooperación reguladora. Por lo tanto, esta propuesta de la Comisión ampliarían considerablemente el ámbito.
120. Véase una lista ilustrativa de elementos de alerta temprana en Claudia Decker, "The Tension between Political and Legal Interests in Trade Disputes: the Case of the TEP Steering Group", página 14, <http://www2.jura.uni-halle.de/INSTITUT/Hft43.pdf>
121. Comisión Europea, Propuesta de texto para la cooperación en materia de regulación, artículo 7.
122. Stoll, Holterhus & Gött, "Die geplante Regulierungszusammenarbeit zwischen der Europäischen Union und Kanada sowie den USA nach den Entwürfen von CETA und TTIP", AK Europa, junio de 2015, http://www.akeuropa.eu/_includes/mods/akeu/docs/main_report_de_372.pdf
123. Comisión Europea, Propuesta de texto para la cooperación en materia de regulación, artículos 9 y 10.
124. Ibid., artículo 9, párr. 7: "Cada Parte comunicará sin dilación a sus autoridades legislativas y a través de punto de referencia comentarios concretos o declaraciones por escrito que haya recibido de la otra Parte respecto a actos de regulación a nivel central que esos órganos estén elaborando o revisando".
125. Que esa es la composición que tiene en mente la Comisión Europea se ha expresado explícitamente en el primer documento sobre su postura en diciembre de 2013: "TTIP: Cross Cutting Disciplines and Institutional Provisions. Position paper: Chapter on Regulatory Coherence", diciembre de 2013, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/ttip-regulatory-coherence-2-12-2013.pdf>
126. Véase el documento que se filtró de la Comisión en enero de 2015: <http://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/ttip-eu-regulatory-coherence-draft-proposal-23.01.15.pdf>
127. Comisión Europea, Propuesta de texto para la cooperación en materia de regulación, artículo 11.
128. Véanse los puntos de la antigua senadora Sharon Treat en una negociación sobre el TTIP en Bruselas en julio de 2014, http://www.greens-efa.eu/fileadmin/dam/Documents/report_Sharon_Treat_Regulatory_Cooperation_for_food_policies_In_TTIP.pdf
129. Comisión Europea, Propuesta de texto para la cooperación en materia de regulación, art. 15, párr. 3.
130. Véanse las actas de la reunión del 8 de noviembre de 2012, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/minutes-commission-be-chamber-meeting.pdf>
131. Para ver una comparación minuciosa entre la propuesta de la Comisión y la de la industria química, consulte "Toxic Partnership Revealed" de CIEL, ClientEarth y NRDC, http://ciel.org/Publications/TTIP_Leaked_29Sep2014.pdf
132. La estrecha cooperación con los grupos de presión del sector del automóvil se declara expresamente en el propio informe de posición de la Comisión sobre sus propuestas, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152467.pdf Véase también: Corporate Europe Observatory, "VW: Tested once, approved everywhere", octubre de 2015, <http://corporateeurope.org/international-trade/2015/10/vw-tested-once-approved-everywhere>
133. Richard Normington en TheCityUK, 5 de febrero de 2014, <http://www.thecityuk.com/blog/without-financial-services-the-ttip-could-be-made-to-look-a-monkey>
134. Monique Goyens, "Regulatory cooperation: Perhaps boring, but the TTIP storm on the horizon", 3 de febrero de 2015, <http://www.beuc.eu/blog/regulatory-cooperation-perhaps-boring-but-the-ttip-storm-on-the-horizon/>
135. Véase el informe de una visita de la DG de Comercio a Washington, enero de 2013, <http://corporateeurope.org/sites/default/files/the-gift-that-keeps-on-giving.pdf>

