



GUÍA PRÁCTICA PARA ENTENDER LOS TRATADOS DE COMERCIO E INVERSIÓN

Cómo las multinacionales
planean apropiarse de tu futuro



www.noalttip.org

GUÍA PRÁCTICA PARA ENTENDER LOS TRATADOS DE COMERCIO E INVERSIÓN

Cómo las multinacionales
planean apropiarse de tu futuro



www.noaltti.org

*Guía práctica para entender los tratados de comercio e inversión:
cómo las multinacionales planean apropiarse de tu futuro*

Edita: FEC
C/ Luis Vélez de Guevara, 8, bajo derecha
28012 Madrid
91 722 75 00
contacto@lafec.org

Primera edición: 2018

Imagen de la cubierta:
Alberto Costa

Impresión:
Gráficas Iratxe

Este libro se publica con una licencia Reconocimiento-NoComercial-
CompartirIgual 3.0 España de Creative Commons.

Más información en:
creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/es/



Campaña No a los Tratados de Comercio e Inversión

La campaña agrupa a personas a título individual, campañas territoriales, organizaciones sociales, ecologistas, sindicales y políticas de todo el estado español, que colaboran para denunciar los Acuerdos de Comercio e Inversión existentes o en negociación entre la UE y otros países o regiones y ofrecer alternativas a la actual adecuación de los sistemas económicos, sociales y ambientales a los intereses de las grandes corporaciones transnacionales.

Equipo de coordinación de la campaña para esta guía:

Lucía Bárcena, Cuca Hernández, Pablo Jiménez,
Alberto Martínez, Francesca Ricciardi.

Fundación por la Europa de los Ciudadanos

Es una fundación para el pensamiento crítico y el debate político que pretende impulsar el diálogo entre todas las áreas del pensamiento científico que contribuyan a una visión progresista de la sociedad. La FEC promueve investigaciones, seminarios, publicaciones y materiales para la formación política con el objetivo de contribuir a la transformación social bajo los principios de equidad, justicia, democracia y anticapitalismo.

Índice

I. PRESENTACIÓN,	
<i>Yayo Herrero</i>	II
II. SITUACION ACTUAL	
DE LOS ACUERDOS DE COMERCIO E INVERSIÓN	
Acuerdos de comercio, servicios e inversión: su evolución y trasfondo desde el fin de la segunda guerra mundial, <i>Arcadi Oliveras</i>	16
La OMC, de Marrakech a Buenos Aires: historia del intento de las transnacionales por imponer la agenda neoliberal, <i>Braulio Moro</i>	22
La UE y los acuerdos de comercio e inversión, <i>Pablo Jiménez</i>	32
TiSA, el Acuerdo de Servicios: privatización de lo común, <i>Fátima Aguado y Cuca Hernández</i>	43
III. TRIBUNALES DE ARBITRAJE	
ISDS o ICS: mecanismos bajo sospecha, <i>Adoración Guamán</i>	50
El Tribunal Multilateral de Inversiones: un «arma de destrucción legal» al servicio de las grandes empresas, <i>Tom Kucharz</i>	58
IV. ACUERDOS COMERCIALES EN RELACIÓN	
CON LO LOCAL: IMPACTOS Y RESPUESTAS	
Impacto de los acuerdos de comercio e inversión en las economías locales, <i>Pablo Cotarelo y Sergi Cutillas</i>	77

Cláusulas sociales en la contratación pública: una palanca poderosa de transformación social, <i>Carlos Sánchez Mato</i>	83
Remunicipalización: el camino indispensable a lo común, <i>Sol Trumbo</i>	89
Economía social y solidaria, hay alternativas: las «otras economías», las procomunes, <i>Xavi Rubio</i>	98
V. ACUERDOS COMERCIALES EN RELACION CON LO AMBIENTAL	
El comercio internacional profundiza la crisis ecológica, <i>Lucía Bárcena, Yago Martínez,</i> <i>Francesca Ricciardi y Luis Rico</i>	107
VI. ALTERNATIVAS AL PODER CORPORATIVO	
¿Qué son las Redes de Resistencia Global?: historia y balance a veinte años de su surgimiento, <i>Luciana Ghiotto</i>	118
Controlar el poder de las grandes corporaciones: el tratado de las Naciones Unidas y otras propuestas de regulación, <i>Juan Hernández Zubizarreta,</i> <i>Pedro Ramiro y Erika González</i>	125
Iniciativas de limitación del poder corporativo por parte de los Estados y de la Unión Europea: algunos ejemplos, <i>Marco Aparicio</i>	133
Alternativas desde el ámbito ambientalista al poder corporativo, <i>Alberto Fraguas</i>	143
A modo de resumen y conclusiones, <i>equipo de coordinación</i>	151
 Agradecimientos	158

*Vivimos en una sociedad que, paradójicamente, promueve las ideas,
el libre pensamiento, a la vez que desactiva todos sus efectos.*

Marina Garcés, *Un mundo común*

Presentación

Yayo Herrero¹

La economía le ha declarado la guerra a la vida. Las diversas manifestaciones de la crisis civilizatoria —riesgo ecológico, dificultades para la reproducción social y profundización de las desigualdades— están interconectadas y apuntan a un conflicto sistémico entre nuestra civilización y aquello que nos conforma como humanidad. Nos encontramos ante una situación de emergencia planetaria, porque lo que está amenazada, es la supervivencia en condiciones dignas de las mayorías sociales.

El sistema económico capitalista se ha desarrollado sin considerar los límites físicos del planeta ni la vulnerabilidad de la vida humana. Ha crecido a costa de la destrucción de lo que precisamente necesitamos para sostenernos en el tiempo. En apenas tres siglos —sobre todo las últimas décadas— de funcionamiento bajo esta lógica se han generado un profundo declive de la energía fósil barata y de una parte significativa de la base mineral sin las cuales no se concibe el metabolismo económico global; un cambio climático que amenaza con expulsar de la biosfera a una buena parte del mundo vivo, incluida la especie humana; una profunda crisis de reproducción social y la profundización de las desigualdades entre las personas en todos los ejes de dominación.

El capitalismo se ha mostrado incapaz de satisfacer las necesidades vitales de la mayoría de la población. Hoy, el metabolismo económico global está organizado sobre la base de «relaciones caníbales»: algunas sociedades —y dentro de ellas algunos sectores sociales privilegiados— presentan un estilo de vida y de consumo que solo puede sostenerse explotando a otras personas, incaután-

¹ Licenciada en Antropología Social y Cultural, Educadora Social e Ingeniería Técnica Agrícola, es directora de la Fundación eco-social FUHEM.

dose una cantidad ingente de trabajo que, mayoritariamente mujeres, desarrollan en el espacio invisible de los hogares y digiriendo a un ritmo aceleradísimo suelo, ríos, bosques, minerales, animales o energía. Las vidas privilegiadas se sostienen devorando otras vidas.

Esta forma de organización material, basada en el crecimiento exponencial del uso de la tierra, de la extracción de materiales y de la generación de residuos ha forzado la superación de los límites del planeta. Los territorios que han sido utilizados como mina y vertedero también dan signos de agotamiento, agravando la situación de las poblaciones más empobrecidas que llevan ya décadas sufriendo una guerra ambiental encubierta y haciendo llegar la crisis material a los lugares de privilegio que consideraban ilusamente que jamás la sufrirían.

Buena parte de la población se va hundiendo en la precariedad y millones de personas se encuentran situación de exclusión: ya no cuentan ni son vistas. Especialmente sangrante es la situación de las personas migrantes. Desposeídas de su derecho a permanecer y expulsadas de sus territorios, muchas personas emprenden la misma ruta que las materias primas y los flujos de riqueza. Las personas migrantes se agolpan en las fronteras de la vergüenza que permiten la entrada de los recursos expoliados y de los capitales pero no permiten el acceso quienes tratan de escapar de la miseria. Los que consiguen llegar viven estigmatizados y señalados como cabeza de turco en unas luchas entre pobres que desvían la atención de los problemas estructurales reales.

A la luz de los datos, tenemos que estar de acuerdo con Naredo (2006) cuando advierte que las relaciones entre los sujetos de privilegio y los sectores empobrecidos siguen el patrón de las relaciones presa-depredador en los ecosistemas. Los depredadores son menos y viven más tiempo, las presas son más numerosas y su esperanza de vida es menor. Señalaba este pensador y economista que, mientras en la naturaleza las «armas» de los depredadores son garras, músculos o colmillos poderosos, entre los humanos de las sociedades capitalistas neoliberales, las armas son, entre otras, las reglas del comercio internacional, las políticas económicas neocoloniales y la constelación de tratados que «legitiman» la acumulación por desposesión, acelerada y violenta, que expulsa personas de los territorios y de la propia vida.

Efectivamente, en las últimas décadas se ha ido consolidando todo un marco normativo que permite que los intereses económicos puedan actuar sin límites y que blinda el acaparamiento de riqueza por parte de las corporaciones transnacionales.

Este conjunto de normas se establecen por fuera y por encima del control de la democracia representativa, violando gravemente la soberanía de los pueblos. Se crea un cerco a la vida y los derechos básicos, construido sobre una serie de «leyes naturales inviolables» que determinan y constriñen lo que los gobiernos y los pueblos pueden o no hacer, independientemente de que se produzcan cambios en los diferentes ciclos electorales.

Bajo esta lógica, instituciones que no han sido elegidas y están fuertemente condicionadas por los intereses del poder transnacional —cuando no son lo mismo—, son quienes establecen las reglas que organizan la vida y la gestión de los bienes y recursos en común. Estas normas terminan siendo impuestas a los legisladores y gestores, de modo que el gobierno de los pueblos se convierte en una pieza eficaz y funcional al sistema económico capitalista en esta fase neoliberal.

El interés general o el bien común son supeditados a la acumulación de ganancias, en una suerte de lógica sacrificial. El crecimiento se convierte en una creencia inviolable y la excusa del crecimiento justifica la eliminación de leyes y políticas que protejan a la tierra o las personas. Todo merece ser sacrificado si la contrapartida es el crecimiento económico.

El poder transnacional, libre de ataduras, se autopostula como el único agente capaz de resolver los problemas estructurales, el único capaz de «salvar la economía». Investido de esta forma, y libre de consideraciones morales y políticas, protagoniza un verdadero proceso constituyente que se plasma en un entramado de normas, tratados, acuerdos de inversión, arbitrajes, sanciones, etc. que constituyen una nueva «constitución económica» (Zubizarreta y Ramiro 2018), orientada a la protección de los sagrados beneficios y desentendida de las condiciones de vida de las persona y de la conservación de la capacidad regenerativa de la naturaleza. Los poderes legislativo y judicial quedan reducidos a la simple transposición e interpretación de esa nueva constitución, que no tiene cuerpo jurídico, no ha sido votada, pero que se convierte en el nuevo imperio de la ley.

La firma de tratados o acuerdos se ve acompañada de políticas económicas que favorecen su implementación: políticas monetarias, la obligación del pago de la deuda, la privatización y recorte de los servicios públicos, las mal llamadas políticas de austeridad que van sirviendo para abrir los nichos de mercado apetecido por el poder transnacional. Así se va conformando un entramado institucional que fortalece el mercado, la privatización de los bienes comunes, la vulneración de los derechos de las personas y la destrucción de la naturaleza (Hernández y Ramiro 2018).

La «constitución económica» queda blindada. Todos los gobiernos deben obedecer al margen del color del partido que lo haga. Los gobiernos responsables son los que asumen que la soberanía popular está subordinada a los beneficios de los más poderosos. Quienes se rebelan y no se someten a la lógica del sacrificio son duramente castigados, hasta que ponen la rodilla en tierra y acatan el orden.

El Derecho garantista sufre un paulatino desmantelamiento y pierde fuerza delante del derecho dictado por organizaciones no democráticas como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio o el Banco Central Europeo.

Las decisiones que afectan directamente al bienestar cotidiano de las personas, a los territorios en los que viven se toman en lugares cada vez más lejanos. El secreto y la opacidad son elementos constituyentes del nuevo derecho transnacional y forman parte de estructura más profunda. Las decisiones se toman a espaldas de las mayorías sociales y al margen de los procedimientos parlamentarios, ocultando los textos en discusión incluso a los representantes públicos. La capacidad de autogobierno o de decisión sobre las propias vidas se convierte en una quimera.

Ante esta situación de emergencia, es importante actuar con urgencia y en varios frentes. En primer lugar, es necesario luchar por una transformación económica que asuma el inevitable decrecimiento de la esfera material de la economía: la humanidad, quiera o no quiera, vivirá con menos energía y materiales. No es una opción, es un dato de partida. Se decrecerá materialmente por las buenas (de forma planificada, democrática y justa) o por las malas. En buena medida, la ofensiva neoliberal que impulsa la proliferación de tratados tiene que ver con el blindaje en el acceso a materiales, energía y tierra que hace falta para sostener materialmente el sistema de poder.

Es una derivada de lo que supone asumir el decrecimiento material por las malas. Quienes están protegidos por el poder económico y/o militar siguen sosteniendo la voracidad por la acumulación de riqueza a costa de la expulsión y precariedad de mucha gente no puede acceder a los mínimos materiales de existencia digna.

La segunda es la defensa del radical reparto de la riqueza y de las obligaciones. Si tenemos un planeta con recursos limitados, que además están parcialmente degradados y son decrecientes, la única posibilidad de justicia es la distribución de la riqueza. Luchar contra la pobreza es lo mismo que luchar contra la acumulación de la riqueza. Será obligado, entonces, desacralizar y cuestionar la legitimidad de una propiedad ligada a la acumulación que impide una vida decente para muchas personas.

Nos encontramos en un terreno de disputa. Disputa de la hegemonía económica (con el reto de diseñar un modelo productivo que se ajuste a la *biocapacidad* de la tierra y minimice las desigualdades económicas y patriarcales) y disputa de la hegemonía política (para conseguir una organización democrática que desbanque a los mercados como epicentro y sitúe en el centro una vida buena).

En esta disputa política la pedagogía social activa sobre el verdadero propósito de la proliferación de tratados y sus consecuencias sobre las vidas cotidianas y reales se convierte en una tarea crucial y prioritaria. Frente a la hegemonía del proyecto neoliberal, los movimientos sociales y las comunidades en resistencia tenemos el reto de confrontar con este modelo violento y autoritario y de reconstruir formas alternativas que involucren a quienes se encuentran en los márgenes del modelo político y económico. Lo que está en juego es una supervivencia en condiciones dignas y democráticas.

Referencias

- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. «La mercantilización de la Democracia», 2018, disp. en <https://especieenpeligroblog.wordpress.com/2018/02/09/la-mercantilizacion-de-la-democracia-por-juan-hernandez-zubizarreta-y-pedro-ramiro-omal/>
- Naredo, J.M., *Raíces económicas del deterioro ambiental*, Siglo XXI, Madrid, 2006.

Acuerdos de comercio, servicios e inversión

Su evolución y trasfondo
desde el fin de la segunda guerra mundial

Arcadi Oliveres²

La economía de los Estados Unidos después de la Guerra

Podemos estar fácilmente de acuerdo en que el único vencedor de la Segunda Guerra Mundial, en términos bélicos pero también económicos y políticos fueron los Estados Unidos. Su territorio, sus infraestructuras y sus procesos productivos quedaron indemnes después del enfrentamiento. Sí que hubo en cambio un desajuste sectorial en su industria debido al hecho de que, terminado el conflicto armado, la maquinaria de guerra que se había puesto en marcha resultaba excesiva y era necesario evitar los excedentes productivos. En tal sentido, la Administración Truman puso en marcha proyectos de conversión de la industria militar hacia producciones civiles que, en los años cincuenta, abrirían una puerta a la futura sociedad de consumo de los sesenta. Naturalmente, una opción de este tipo exigía no sólo la existencia de un mercado interior suficiente sino la complementariedad en los mercados de exportación que ya eran codiciados por las cada vez más potentes empresas multinacionales norteamericanas. Resultaba pues necesario potenciar las compras europeas aunque ello no resultaba fácil en razón de la destrucción sufrida por el viejo continente y de la subsiguiente pobreza.

Bajo esta perspectiva, cuando ya la guerra había finalizado en Europa pero todavía no en el Asia Oriental, en el año 1944, Estados Unidos propuso la celebración de la Conferencia de Bretton Woods

2 Economista, presidente de la Associació Justícia i Pau de Barcelona.

de la que nacieron dos instituciones básicas para este proyecto e inclusive para la futura estructuración de la economía mundial. Se trata del llamado Banco Internacional para la Reconstrucción y el Fomento (BIRF) que después de futuras ampliaciones y transformaciones acabaremos conociendo como Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). En el primer caso, el del BIRF, se trataba de otorgar créditos públicos a los países europeos para que con ellos canalizaran su reconstrucción que, en buena lógica, exigiría importantes adquisiciones procedentes del otro lado del Atlántico. Esta reconstrucción europea sería además apoyada por la llegada de excedentes productivos norteamericanos canalizados por el Plan Marshall a través de la institución creada al efecto en 1949 y que fue la Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE), transformada posteriormente en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). A su vez el FMI se ocuparía de los pagos de los créditos concertados estableciendo sus condiciones de amortización e intentando asegurar al mismo tiempo unos tipos de cambio estables.

Evidentemente estas estructuras perdían una parte importante de su validez si no se producían transacciones comerciales, pero para que éstas fueran posibles, para que los productos americanos fueran atractivos en Europa, hacía falta que las barreras aduaneras fueran notablemente rebajadas y esta fue precisamente la intención de la inicialmente propuesta Organización Internacional del Comercio (OIC) que posteriormente y bajo la negativa del Senado norteamericano que quería impedir tratos con la URSS, se regeneró en el año 1948, en el ambiguo *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) que, pese a sus impetuosas acciones, jamás llegó a tener el carácter de organización internacional sino tan sólo de «acuerdo», un especial acuerdo, eso sí, que contaba con oficinas, empleados, automóviles y máquinas de escribir.

A todo lo anterior, y una vez construida la estructura económica al servicio de los Estados Unidos, este país quiso igualmente asegurar su supremacía política, o mejor dicho militar, mediante la creación de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) (1949) replicada unos años más tarde (1955) por la Unión Soviética mediante el Tratado de Varsovia. El paso de los años nos ha permitido constatar las verdaderas intenciones de tales instituciones

que, lejos de querer asegurar la seguridad de sus ciudadanos tan solo pretendían el control de los países que consideraban que pertenecían a sus zonas de influencia. Recordemos en este sentido, y por parte de la OTAN, sus implicaciones en los golpes de estado en Grecia (1973), Turquía (1980), en el cambio de signo de la revolución de los claveles en Portugal (1974) y su oscuro y nunca aclarado papel en el asesinato del líder italiano Aldo Moro (1978). Al igual que por parte del Tratado de Varsovia, podemos hacer mención de ahogo de la revolución húngara (1956), de la destrucción de la Primavera de Praga (1968) y del golpe militar en Polonia (1980).

La creación y los posibles proyectos de la OMC

Todos los elementos citados hasta aquí funcionaron durante prácticamente cincuenta años de acuerdo con los esquemas iniciales y tuvieron como efecto principal la consolidación de los Estados Unidos como potencia hegemónica en el mundo, posición agrandada a partir de la desaparición de la URSS en 1991. Ya en la década de los 90 del siglo pasado, la ideología neoliberal, impulsada desde unos años antes por algunos economistas de la escuela de Chicago y aplicada básicamente por los gobiernos norteamericano y británico, permitieron la creación en 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC), como culminación de la Ronda Uruguay, que asumiría con creces las funciones inicialmente diseñadas para el GATT. Nótese además que la sustitución de la palabra «internacional» por «mundial» en el nombre de la organización no es en absoluto superflua sino que representa una nueva modalidad en el tipo de relaciones económicas que ya no son internacionales, es decir «entre naciones», sino de un carácter claramente «mundializado».

Alguien podrá preguntarse por la razón de tales cambios de nomenclatura y, muy en especial, de contenido. Si la cuestión era básicamente referida a los intercambios comerciales, la verdad es que no hacía falta un tal viaje. En realidad el GATT, para bien y para mal, seguramente más para mal que para bien, dadas las injustas condiciones de las relaciones comerciales internacionales, había cumplido debidamente su cometido: las barreras aduaneras en el período 1949-1995 habían disminuido en un 90%. Resulta, en reali-

dad, que la intención que subyace en el surgimiento de la OMC no es tanto comercial sino vinculada a los servicios y a las inversiones, dos aspectos implícitos en la actual expansión del capitalismo y que no habían tenido acomodo en los organismos internacionales existentes hasta este momento.

La primera gran manifestación explícita de estos propósitos se hizo evidente en la Cumbre de la OMC que tuvo lugar en Seattle en Noviembre de 1999. La organización de tal conferencia, verdaderamente vergonzante, y con su más de una veintena de reuniones simultáneas no dejaba espacio de maniobra ni posibilidades de intervención al conjunto de los países en desarrollo, que habían enviado a Seattle delegaciones con muy pocos miembros. El cúmulo de protestas, manifestaciones y reuniones alternativas celebradas en aquel momento evidenció el desacuerdo de una buena parte de los países del Sur, y de la práctica totalidad de los sindicatos y de las ONG en unas propuestas de carácter exclusivamente liberalizador que lógicamente desencadenarían mayores desequilibrios entre los poderosos y los débiles del Planeta. Una buena parte de los analistas han coincidido en señalar este momento como el del nacimiento de lo que posteriormente se ha venido en llamar el «movimiento antiglobalización» que proliferó con fuerza en muchas partes del mundo hasta la llegada de la crisis económica en el año 2008.

La inviabilidad de los acuerdos propuestos en Seattle, obligó a posponer las nuevas directrices en el comercio, industria y servicios, hasta la reunión de Doha (año 2001) en donde, por las circunstancias políticas de Qatar, país anfitrión, las posibilidades de discrepancia eran mucho menores. Sin embargo, las previsiones derivadas de tal reunión, al igual que las que habían surgido años antes con la propuesta de Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) (OCDE 1995) no han tenido avances significativos. Durante las negociaciones, se fueron produciendo importantes dificultades en temas tales como la contratación pública, la propiedad intelectual y la generación de comisiones privadas para la resolución de conflictos.

En vistas de todo ello, de la lentitud en el progreso de los acuerdos y de las más que frecuentes disconformidades por parte de los países emergentes que veían que los proyectos de la OMC podían ir frenando sus propias políticas de crecimiento, Estados Unidos y algunos otros tradicionales países occidentales, se plantearon la

tan conocida política del «divide y vencerás», ya intentada por ellos mismos en el fracasado proyecto del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en tiempos de la presidencia de Georges Bush. De ahí que surjan propuestas como el TTIP, el TISA y el CETA, que constituirán el objeto de otros capítulos de este estudio. Segmentar territorios y temas podría parecer un sistema inteligente para ir convenciendo a los socios de la viabilidad de algunos acuerdos. En este sentido, algo se ha conseguido con el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) entre la Unión Europea y Canadá, —conocido como CETA— suscrito el pasado 21 de setiembre de 2017 pero pendiente todavía de la aprobación de los parlamentos estatales y de algunos regionales. De tirar adelante su peligrosidad deriva, no tan solo del contenido de las relaciones económicas entre ambas zonas, sino también del hecho de que desde 1994 ya funciona el TLC (o NAFTA) entre los tres países de América del Norte, lo cual puede facilitar la penetración estadounidense en Europa (o viceversa) a través de Canadá. El tan anunciado proteccionismo de la Administración Trump ha frenado de momento —y con visos paradójicos— un mayor avance del TTIP pero desgraciadamente, en economía, todos los dobles juegos resultan siempre posibles. Este puede ser, por ejemplo, el caso del TISA al que además de la UE y los Estados Unidos se han añadido países terceros al igual que un foro de empresas transnacionales con la intención de potenciar el comercio de servicios. El proyecto, manifestado hasta ahora, pone en peligro los servicios públicos al tiempo que disminuye los derechos sociales y medioambientales.

Proseguir el balance negativo de la globalización

Parece indudable sin embargo que, pese a algunas distorsiones en el camino, las grandes corporaciones internacionales y los centros de decisión financiera han optado claramente por el avance de la globalización tal como han hecho durante los últimos setenta años. Ello redundará sin duda en mayores niveles de desigualdad en la población, escorando la riqueza material hacia una minoría cada vez más exigua, marginando a una mayoría que irá presentando, cada vez más, mayores dotes de exclusión, tal como vienen demos-

trando todos los estudios al respecto. Ello irá acompañado de una desaparición prácticamente global de los funcionamientos democráticos, hoy en día ya muy tocados tanto en las instituciones estatales como, muy especialmente, en las supraestatales.

Hay que decir en cualquier caso que no tenemos en absoluto derecho a pensar que todo está perdido. Del mismo modo que un incipiente activismo digital frustró el AMI, y al igual como la presencia en la calle de movimientos sociales y sindicatos imposibilitó a la OMC dar los pasos previstos, no debe ser abandonada ninguna opción que impida colocar en la miseria a una gran parte de la población mundial. Medios de comunicación libres y multiplicados, cambios radicales en la educación económica, surgimiento espectacular de centros de trabajo comunitarios, de producciones sostenibles, de distribución equitativa y de finanzas no especulativas, están viendo ya crecimientos espectaculares. Ello, unido a un necesario crecimiento de estructuras regionales eficaces entre iguales, y complementado por la enorme corrupción inherente al actual sistema, posibilitará el paulatino deterioro del sistema y la supervivencia de una población que entiende que la economía debe estar al servicio de las personas.

La OMC, de Marrakech a Buenos Aires

Historia del intento de las transnacionales por imponer la agenda neoliberal

Braulio Moro³

La creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1995, representó un punto de inflexión mayor en la historia de las relaciones comerciales. «La mayor reforma del comercio internacional desde la segunda Guerra Mundial⁴», destaca una de sus publicaciones. Producto de años de interminables negociaciones entre los países miembros del GATT (Acuerdo General sobre el Comercio y Aranceles) tiene como objetivo declarado promover un nuevo marco de desarrollo de esas relaciones y sancionar a los países miembros que infrinjan sus normas.

22

A punto de cumplirse un cuarto de siglo de una actuación por demás polémica y teniendo en cuenta la complejidad que representa intentar comprender el universo de las relaciones comerciales, este apartado tiene como propósito presentar algunos elementos de análisis sobre el tema.

Para entender el papel de la OMC es necesario comprender el acelerado proceso de transformaciones políticas y económicas que el mundo vivió poco antes de su nacimiento e inmediatamente después de su aparición. La caída del Muro de Berlín en 1989 y la desaparición de la Unión Soviética en 1991 no sólo representaron la derrota de lo que hasta entonces se había presentado como una opción alternativa al sistema capitalista, también y sobre todo abrió un nuevo periodo en la historia en el que millones de personas se

³ Economista y periodista. Miembro del Comité Director de France Amérique Latine (FAL).

⁴ Ver OMC, «Los años del GATT: de la Habana a Marrakech», disp. en https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm

fueron integrando al mercado capitalista mundial. Las ampliaciones sucesivas de la Unión Europea (UE) hacia el Este⁵ han favorecido principalmente a las multinacionales europeas al ofrecer mano de obra calificada, remunerada con muy bajos salarios.

Un segundo cambio mayor fue la firma entre Canadá, Estados Unidos y México del Tratado de Libre Comercio (TLC) —NAFTA, por sus siglas en inglés— en 1994. La trascendencia de dicho tratado se resume en tres hechos. Fue el primer acuerdo de su tipo firmado entre dos países industrializados y un país, México, en «vías de desarrollo». Este acuerdo entró en vigor apenas un año antes del nacimiento de la OMC; para los promotores del liberalismo su existencia era la mejor prueba que podían desarrollarse acuerdos «ganador a ganador» (*winner to winner*), independientemente del nivel de desarrollo de los países. El acuerdo fue el primero en introducir un capítulo sobre los derechos de los inversionistas (capítulo II). Las comunidades indígenas del sur de México agrupadas en torno al Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) emergen como movimiento de protesta masivo al ambicioso proceso de expansión capitalista que se anuncia devastador para su futuro desarrollo. Ese mismo año el presidente Clinton impulsó la realización de la primera Cumbre de las Américas, con participación de todos los países del continente, con la excepción de Cuba. Su meta, trabajar en la construcción de un área de libre comercio de la región, el ALCA⁶.

La respuesta no se hizo esperar. En 1995 el Consejo Europeo reunido en Madrid inició una ofensiva hacia América Latina. Asegurado su dominio y expansión continua hacia el Este de Europa y ampliamente dominante en África, la UE desplegó su estrategia de forma variada. Un acuerdo con México, otro con los miembros del Mercado Común del Sur, Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), otro más con Chile. Vendría después una propuesta de acuerdo con los estados miembros de la Comunidad Andina de

5 En 2004 entraron a la UE Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y la República Checa. En 2007, fueron aceptados Bulgaria y Rumania. Finalmente, en 2013, se incorporó Croacia.

6 CETRI, Centro Tricontinental y CIP, Centro de Investigación para la Paz, «El Área de Libre Comercio de las Américas», en *Alternativas Sur*, vol. II, n° 1, Ginebra, 2003.

Naciones y otro con Centroamérica. Objetivo: evitar que Estados Unidos le arrebatara una mayor parte del mercado de la región como sucedió en parte con el inicio de la aplicación del TLC.

Cinco años después del surgimiento de la OMC tuvo lugar otro hecho mayor. El ingreso de China al organismo. La entrada del gigante asiático coincidió con el fracaso de las negociaciones en Seattle (1999) y el inicio de la «ronda del milenio y el desarrollo» de Doha (2001). Esa ronda sigue inconclusa aunque la liberalización de los mercados ha progresado enormemente. La presencia y multiplicación de los movimientos de oposición a la OMC y a la privatización de los bienes comunes han evitado una debacle mayor.

Marrakech: un antes y un después

El túnel del tiempo sirve para conducirnos por las entreveradas avenidas de los acuerdos negociados en el marco del GATT, retomados y ampliados tras su relevo por la OMC. Al igual que su heredera, el GATT tenía como objetivo principal liberalizar el comercio, con ayuda de leyes y normas que produjeron reglas y jurisprudencias en el dominio del comercio transfronterizo. El artículo 19 del GATT establecía la obligación de sus estados miembros de liberalizar de manera continua su comercio. Contrariamente a la OMC, y ésta es una diferencia mayor, no afectaba la legislación interna de cada país.

En 1986, durante la «ronda de Uruguay» fueron incluidos cuatro temas que ulteriormente reaparecerán ininterrumpidamente en todas las negociaciones comerciales. La agricultura, la propiedad intelectual, las inversiones y los servicios. Este último acuerdo, conocido también como Acuerdo General sobre el Comercio y los Servicios (AGCS) incluye más de 160 subsectores⁷. Su peso e importancia puede valorarse a la luz de los temas incluidos en las recientes negociaciones de la OMC de Buenos Aires de diciembre 2017. Como subraya A. Teitelbaum, «el AGCS abarca todos los servicios que son objeto del comercio internacional con dos excepcio-

7 Bertrand, Agnès y Kalafatides, Laurence . *OMC, le pouvoir invisible*, pp 42-61. Fayard, Paris, 2002. Frétillet, Olivier y Véglio, Catherine, *Le GATT démystifié*, Syros, Paris, 1994.

nes: los suministros administrados al público en el ejercicio de las facultades gubernamentales y, en el sector del transporte aéreo, los derechos de tráfico y todos los servicios relacionados directamente con su ejercicio»⁸.

Una vez puesta en marcha, la OMC ha servido de plataforma de lanzamiento de la agresiva ofensiva del capital y las empresas transnacionales para ampliar mercados, privatizar los bienes comunes, reducir el papel regulador del Estado y disponer de nuevas y más favorables reglas. Ejemplo de ello es la generalización del llamado «Tratamiento de nación más favorecida» (TNF), incluido en el AGCS. Su lógica es tan sencilla como devastadora: el trato que un país acepte dar a otro como fruto de una negociación y acuerdo, está obligado a otorgarlo, en igualdad de condiciones, a un tercer país con el que negocie e incluya esa cláusula. La importancia de esa disposición se comprende mejor si se recuerda que anteriormente existía el principio de «Tratamiento especial y diferenciado» que permitía a los países modular las concesiones que quisieran hacer, preservando un margen de acción frente a las grandes potencias.

Otros aspectos del funcionamiento de la OMC merecen ser mencionados antes de abordar la panorámica de los acuerdos de comercio e inversión. La OMC es antidemocrática por naturaleza. En efecto, ella actúa como juez y parte, fija las reglas y al mismo tiempo es árbitro y gendarme. Aunque cada país miembro dispone de voto y los acuerdos son por consenso, sólo un tercio de los estados miembros tienen una delegación permanente ante el organismo, en Ginebra, lo que deja prácticamente fuera del ámbito de influencia a un gran número de pequeñas naciones. Cual dogal pendiendo sobre la cabeza de un condenado, el Organismo de Evaluación de Políticas Comerciales (OEPC) asegura que ningún país miembro intentará frenar el proceso de liberalización que sus reglas imponen.

La reconfiguración de las relaciones comerciales internacionales está marcada por los repetidos intentos de las grandes potencias, aglutinadas en un primer momento en el G-7 y posteriormente en el G-20, por alcanzar un acuerdo sobre los 20 puntos en negocia-

8 Teitelbaum, Alejandro, *La armadura del capitalismo, el poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, pp 170 ss., Icaria, Barcelona, 2010.

ción de la «ronda de Doha»⁹. Así, el punto central de la 5a conferencia, realizada en Cancún, México, en 2003, fue la negociación sobre la agricultura. Dos años después, en Hong Kong, se abordaron los denominados «temas de Singapur», a saber inversiones, competencia, mercados públicos, facilitación del comercio. Recientemente, durante la onceava conferencia del organismo, en Buenos Aires, 2017, se volvió a poner sobre la mesa de discusiones el tema del comercio agrícola, la «facilitación de inversiones para el desarrollo», y se intentó introducir un punto fuera de los temas de la ronda, el comercio electrónico. En ninguno de esos tres temas hubo acuerdo.

La galaxia de los acuerdos comerciales y de inversiones

Es materialmente imposible hacer un recuento detallado de los acuerdos existentes en la actualidad. Unas cifras permiten comprender la razón. Existen más de un millar de tratados de promoción y protección de las inversiones (TPPI) a escala mundial. A eso hay que añadir los más de 270 acuerdos comerciales en vigor, firmados entre dos o varios países o entre dos regiones. De acuerdo con cifras de la OMC, durante el primer semestre de 2017 se notificaron al organismo 10 acuerdos comerciales regionales. Desde el surgimiento de la OMC en 1995, se han notificado más de 400 acuerdos adicionales que incluyen el comercio de mercancías y servicios. Un hecho muy importante, Europa tiene el mayor número de acuerdos comerciales regionales, seguida de Asia Oriental.

Esa galaxia de acuerdos descansa fundamentalmente en un dogma. Hay que liberalizar siempre más para que la economía vaya mejor y sea más competitiva. Cuando la crisis llega, hay que liberalizar más para poder salir de la crisis.

Entre los acuerdos de libre comercio más relevantes está el TLC entre Estados Unidos, Canadá y México. Actualmente en renego-

9 El G-7 está integrado por Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, Canadá e Italia. EL G-20 comenzó a operar en 1999. Lo integran 19 países industrializados y «emergentes». Arabia Saudita, Argentina, Australia, China, Corea del Sur, India, Brasil, Indonesia, Sudáfrica, Turquía, Rusia, los países del G-7 y la Unión Europea.

ciación forzada por decisión de la administración Trump, el TLC ha incrementado los intercambios comerciales de manera exponencial, pero ha fallado en el punto central, servir para que los salarios de los trabajadores mexicanos crecieran al nivel de los de sus vecinos del norte, y para que millones de personas salieran de la pobreza. Un informe oficial reciente reconoce que más del 43% de los 122 millones de habitantes de ese país viven en la pobreza y que los salarios siguen estando 10 a 15 veces por debajo de los de sus pares estadounidenses.

En el mismo marco de las zonas de libre comercio puede citarse la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean), integrada por diez estados que desde el 2012 negocian su transformación en una Asean+1, una vez concluidas las negociaciones con Australia, China, la República de Corea, el Japón, la India y Nueva Zelandia. Es un caso típico de acuerdo plurilateral. Como resulta evidente, las divergencias políticas que mantienen sus miembros quedan subsumidas a sus intereses comerciales.

África no está ausente de ese proceso de reordenamiento —dominación impulsada por el capital—. Un total de 26 países negocian desde 2015 la creación de una «Zona Tripartita de Libre Comercio» (ZTLC), en la que participan los miembros de la Comunidad de África Oriental (CAO), la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo (SADC) y el Mercado Común del África Oriental y Meridional (COMESA)¹⁰.

Como señalado anteriormente, es la UE la que se muestra más agresiva en materia de acuerdos comerciales. Al respecto conviene recordar que el Tratado de Lisboa aprobado en 2009 confiere a la UE la competencia en materia de negociación de acuerdos comerciales y de inversión. Este punto es fundamental pues aunque los países que la integran pueden —como sucedió en 2017 con el Parlamento de Valonia de Bélgica, a propósito del acuerdo Canadá-UE— oponer reservas o incluso negarse a firmarlo, es Bruselas la que directamente lleva las negociaciones. Los conflictos de intereses entre los representantes comerciales de la UE y su captura por las transnacionales es clave para entender la manera como se desarrollan las negociaciones. Y en beneficio de quién. Más de la mitad

10 OMC, «Acuerdos comerciales regionales: hechos y cifras», Ginebra, 2017.

de los ex comisarios europeos y un tercio de los eurodiputados que abandonaron la política entre 2004 y 2014 trabajan en la actualidad en grandes transnacionales y organismos presentes en el registro de lobistas de la UE.

Entre los acuerdos comerciales más importantes firmados por la UE destacan el Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA), con Canadá, así como el acuerdo con Japón (JEFTA). Ambos entran dentro de la categoría de acuerdos de «nueva generación», más peligrosos que los acuerdos tradicionales. Además del secretismo y ausencia de democracia como se negociaron, ambos incluyen capítulos sobre servicios, mercados públicos, propiedad intelectual, avanzan hacia la armonización de normas de producción y proponían integrar el polémico capítulo sobre arreglo de diferencias y los derechos de los inversionistas a través de arbitrajes privados independientes de los sistemas judiciales. Las ambiciones de las transnacionales, los gobiernos y los funcionarios de la UE no se quedan allí. Iniciada en 2007, detenida después y relanzada en 2015, la UE negocia con los países de la ASEAN un acuerdo de libre comercio. Con los países del Mercosur la UE mantiene un prolongado *forcing* desde hace casi 20 años. El presidente de la Comisión europea, Jean Claude Juncker precisó lo que está en juego: «será el acuerdo comercial más importante en términos de volumen. Un buen acuerdo con los países del Mercosur, es ocho veces más que el acuerdo que firmamos con Canadá y cuatro veces más que el acuerdo que tenemos con Japón»¹¹. En el caso del acuerdo comercial con India las negociaciones quedaron paralizadas en 2013.

Dos acuerdos merecen por sus consecuencias a nivel mundial mención aparte. El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión —TTIP por sus siglas en inglés— y el Acuerdo Transpacífico, TPP. Estados Unidos y la UE son los protagonistas del primero. Las negociaciones sobre el TAFTA deben interpelar a cualquier persona que piense que la democracia es algo útil. A la opacidad de las negociaciones se añadió el favoritismo para las transnacionales. En efecto, de las 130 reuniones celebradas por la Dirección de Comercio de la Comisión Europea para preparar las negociaciones, 119 tuvieron

11 AFP, «Juncker veut “tout faire” pour un accord UE-Mercosur avant la fin 2017», 20 de octubre de 2017.

como representantes a lobbies y miembros de las multinacionales europeas. En el caso de los Estados Unidos, sobre 650 consejeros del Departamento de Comercio que accedieron a los documentos en negociación, 600 representaban los intereses de las corporaciones estadounidenses.

La UE decidió que la información sobre esas negociaciones era «confidencial». Gracias al indoblegable esfuerzo de cientos de organizaciones dentro de la UE y en Estados Unidos ese cerco pudo romperse. Fue necesario un fallo de la Corte de Justicia de la UE a inicios de julio de 2014 que obligó a la Comisión a publicar los textos en negociación. Se trataba de eliminar las «barreras» reguladoras que pueden poner freno a los beneficios de las transnacionales en temas como medicamentos, medioambiente, derechos laborales, seguridad alimentaria, servicios y mercados públicos. Un acuerdo de referencia en el mundo. Los desacuerdos persistentes entre Washington y Bruselas y la creciente movilización social a ambos lados del Atlántico contra ese Frankenstein geoeconómico, hicieron que las negociaciones se pararan en agosto de 2016. El arribo de Trump a la presidencia de Estados Unidos congeló cualquier intento de reanimarlo a corto plazo, lo que no significa que esté muerto.

El acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, TPP, es la mayor operación geopolítica estadounidense para frenar el avance de China¹². Negociado durante una década, el acuerdo denominado ahora «Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico», o TPP II, se inscribe en la lógica de crear un nuevo «derecho global» en favor de los intereses de las transnacionales. Entre los 30 capítulos que lo integran destacan los referidos a la «cooperación legislativa» que busca igualar las legislaciones de sus integrantes, prolongar la extensión de duración de patentes de los medicamentos, la privatización de las semillas, además de incorporar las disposiciones más favorables en materia de inversiones para el capital extranjero (trato nacional, tratamiento de nación más favorecida, ausencia de requisitos de desempeño, etc.)

La lista de acuerdos en negociación por fuera del marco de la OMC se alarga con el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios

12 Lo integran Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam. Estados Unidos se retiró en 2017.

(TISA), que comenzó a negociarse en 2012 bajo impulso de Washington. En el TISA participan 23 países que representan dos terceras partes del comercio mundial. La revolución de las nuevas tecnologías hace que este tipo de acuerdo sea particularmente peligroso, no sólo porque sus miembros se comprometen a «eliminar o reducir» las presencias monopólicas en sus respectivos países, sino porque establece un poder jurídicamente vinculante que institucionaliza el derecho de los inversores privados¹³, al tiempo que tiene como blanco la privatización de los servicios públicos.

La UE vanguardia de la desregulación y liberalización.

«Existe ahora un espacio para que Europa firme los tratados comerciales por el hecho de la ausencia de liderazgo de los Estados Unidos que ha dejado a numerosos países desamparados», afirma la Comisaria europea de comercio, Cecilia Malström¹⁴. Su par, Jean Claude Juncker, va más lejos y precisa que la Comisión Europea hará todo por concluir los acuerdos en negociación «antes de las elecciones europeas del 2019».

30

El atolladero en que se encuentran las negociaciones al interior de la OMC no sólo no ha impedido sino que se ha vuelto un estímulo para la multiplicación de acuerdos comerciales, siempre más ambiciosos y decididos a continuar fortaleciendo la armadura del sistema capitalista y sus empresas transnacionales. La crisis de la Gran Recesión iniciada en 2008 exacerbó la competencia intercapitalista. El problema es que el sistema comercial en su forma actual conduce a una catástrofe económica, social, medioambiental, cultural. La idea según la cual el «libre comercio» conduce a más desarrollo, en el que todas las partes ganan, más que nunca se muestra como una gran falsedad. Lo que podemos constatar es que los beneficios se privatizan y concentran más en tanto que las

13 Ver *L'ACS contre les services publics. Internationale des Services Publics*, PSI, 2014, disp. en www.world-psi.org

14 AFP (Agence France Presse), «L'UE doit profiter du désengagement des Etats-Unis», Davos, Suiza, 25 de enero de 2018.

pérdidas se socializan, a costa de la eliminación de derechos y conquistas sociales.

La UE es el primer exportador de productos agrícolas, manufactureros y de servicios del mundo. Pero también es un gran importador de materias primas. No es gratuito que en 2008 aprobó una directiva para asegurarse el acceso a las materias primas, a sabiendas que éstas se encuentran en su mayoría en los países del Sur. China ya desplazó a la UE como segundo socio comercial de América Latina y el Caribe, y está acaparando a pasos agigantados los mercados de África y parte de Asia.

Larry Summers, Secretario de Economía de Bill Clinton y consejero económico de Barack Obama, escribió en el *Washington Post* en abril del 2016, «la idea que la integración económica mundial favorecía la paz y la prosperidad era objeto de un amplio consenso que constituía un pilar del orden internacional, pero ahora, en Occidente, un gran descontento se ha levantado contra ella, en parte justificadamente, pues ésta es percibida como un proyecto llevado por las élites en favor de las élites». Revertir ese proceso es el motivo de nuestro combate.

Referencias

- Bilaterals.org: www.bilaterals.org
- Web de Canadian Center for Policy Alternatives: www.policyalternatives.ca.
- Transnational Institute: www.tni.org

La Unión Europea y los acuerdos de comercio e inversión

Pablo Jiménez¹⁵

Los llamados tratados de libre comercio son escasamente conocidos por la población en general, a pesar de la enorme repercusión que tienen sobre su vida. Indudablemente este hecho no es casual sino que sus contenidos y objetivos últimos, más allá de la retórica del comercio como puntales de la riqueza y el empleo, son conscientemente ocultados por quienes lo negocian, concedores de a quien realmente favorecen.

No obstante, dos de ellos al menos, el TTIP y el CETA, han tenido alguna repercusión mediática en nuestras latitudes que ha ocasionado que se conociera, aunque de forma muy superficial, este tipo de tratados entre la UE y otros países.

Lo que desafortunadamente no sabe la población en general es que existen diferentes tipos de tratados negociados por la UE y una lista extensa de acuerdos o bien firmados, o bien en fase de negociación o bien en espera de apertura de la misma o paralizados por distintos motivos pero no suspendidos, con otros países de todos los continentes.

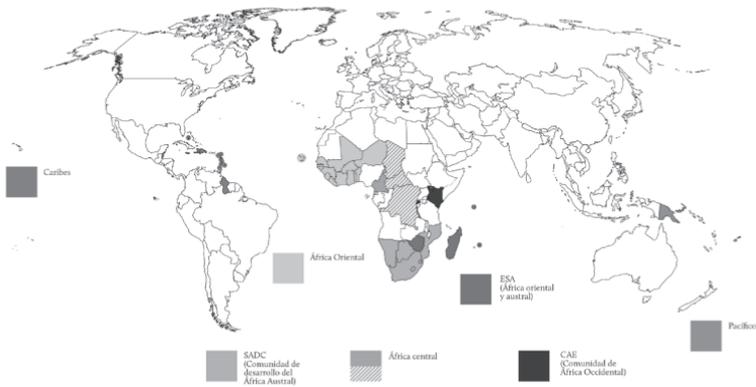
Tipos de tratados

- › Acuerdos de Libre Comercio (TLC o FTA por sus siglas en inglés). En teoría están concebidos para permitir una apertura recíproca de los mercados entre países desarrollados y econo-

¹⁵ Geógrafo. Miembro del Área Federal de Medio Ambiente de IU y de la Campaña estatal NoaTTIP, CETA, TiSA.

mías emergentes. En la práctica sirven para desregular derechos sociales, laborales y ambientales y blindar las inversiones privadas.

- › Acuerdos de Asociación Económica (AAE o EPA por sus siglas en inglés). En teoría están ligados a programas de ayuda para el desarrollo y un mejor acceso a los mercados de la UE. Se negocian con países de África, Caribe y el Pacífico. Considerados por movimientos y colectivos sociales de estos como una nueva forma de colonialismo.



Países que conforman los acuerdos de asociación económica. Fuente: Grain 2017.

- › Acuerdos de Asociación (AdA). Son convenios de carácter integral entre regiones que contemplan tres ámbitos: el político, el de la cooperación y el comercial. Considerados como parte de la geopolítica global, son presentados teóricamente por la UE como un intento político de promover la integración regional entre partes, la cohesión social y la facilitación del comercio para promover el desarrollo. Son en realidad la antesala de futuros TLC puros y duros, como se desprende de que muchos de ellos acaban incorporando una Zona de Libre Comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP) o un Acuerdo de Libre Comercio Profundo y Global (ALCPG).

Distribución de tratados de la UE en el mundo

La Unión Europea tiene acuerdos de distinto tipo con países de los cinco continentes. Pueden encontrarse en distintas fases de su proceso de adopción:



Panorámica del comercio europeo según el estado de aprobación, ratificación o negociación de los distintos tratados. Fuente: Consejo de la UE 2017.

34

- › Definitivamente aprobados
- › En espera de firma y/o ratificación
- › Aún en fase de negociación
- › En proceso de modernización
- › Acuerdo de inversión independiente en fase de negociación
- › Regiones o países potenciales para abrir negociaciones comerciales

América del Norte

Se iniciaron las negociaciones del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP), el acuerdo comercial con EEUU, en julio de 2013. Desde la llegada de Trump a la presidencia, estas han quedado congeladas pero todo parece apuntar a que no defini-

tivamente. Se han celebrado quince rondas de negociaciones hasta ahora, la última en octubre de 2016.

El Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) con Canadá se empezó a negociar en abril de 2009 y está a la espera de ratificación por parte de todos los estados miembros de la UE, una vez aprobado por el Parlamento europeo en junio de 2017. El 21 de septiembre de ese mismo año se produjo su entrada en vigor provisional.

Con México se negocia desde junio de 2016 la modernización del Acuerdo Global vigente (TLCUEM). Su novena ronda de negociaciones concluyó el 20 de febrero de 2018 en México, no estando confirmada la próxima.

Centroamérica

La UE y la región de América Central concluyeron un nuevo Acuerdo de Asociación Global (AACUE)¹⁶ firmado el 29 de junio de 2012. Consta de tres pilares: diálogo político, cooperación y comercio. El pilar comercial se ha aplicado provisionalmente desde 2013 de forma escalonada.

35

América del Sur

Las rondas de negociaciones con Mercosur se iniciaron en 1999 y se reanudaron en 2016 después de varios años de interrupción, debido a los desacuerdos en varias materias y después de los cambios políticos surgidos en Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil y la marginación de Venezuela. La última reunión ministerial se produjo en Asunción a finales de febrero de 2018. La fecha de la próxima ronda aún debe confirmarse

La UE y Chile concluyeron un Acuerdo de Asociación en 2002, que incluía un Acuerdo de Libre Comercio integral (inversiones) que entró en vigor en febrero de 2003. En 2017 se ha publicado por parte de la UE un estudio para analizar la conveniencia de la

16 Honduras, Nicaragua, Panamá, Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

modernización de este acuerdo. La segunda ronda de negociaciones se ha celebrado a finales de enero de 2018 en Santiago de Chile, esperándose la próxima para mayo en Bruselas.

La UE tiene un Acuerdo Comercial Global con Colombia y Perú que se ha aplicado provisionalmente desde 2013. En enero de 2017 Ecuador también se adhirió a este tratado, como miembro de la Comunidad Andina. Bolivia, también miembro, no se ha adherido.

Asia

Se iniciaron las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica con Japón, el JEFTA, en noviembre de 2012. Las negociaciones quedaron formalmente finalizadas el 8 de diciembre de 2017. Presentado al Consejo de la UE el 18 de abril de 2018, debe ser ratificado por el Parlamento europeo y debería serlo por los estados miembros, pendiente esto último de resolver el polémico capítulo en torno a la protección de inversiones. Fecha prevista de firma en julio.

Con la ASEAN¹⁷ se comenzaron las negociaciones bilaterales con algunos de ellos a partir de las directrices generales adoptadas en julio de 2007, siendo el estado de las negociaciones con estos países el siguiente:

- › Con Singapur se finalizaron las negociaciones en 2014 pero su entrada en vigor está paralizada al haberse puesto en duda que la CE fuera competente para su firma y haberse llevado al TJUE que dictamina en mayo 2017 que el acuerdo comercial no puede celebrarse sin la participación de los estados miembros. Este dictamen es determinante para la firma de futuros tratados en los que se contemplen el campo de las inversiones y el régimen de solución de controversias entre inversores y estados. Presentado al Consejo de la UE el 18 de abril de 2018.
- › Con Malasia se iniciaron las negociaciones en septiembre de 2010 pero se suspendieron después de siete rondas en abril de 2012 a petición de Malasia. En 2016 se explora la posibilidad de

17 Asociación de 10 países del Sudeste Asiático formada por Malasia, Indonesia, Brunéi, Vietnam, Camboya, Laos, Birmania, Singapur, Tailandia y Filipinas.

reanudar las negociaciones que la UE quiere llevar al modelo llevado a cabo con Singapur y Vietnam.

- › Con Vietnam, la fase de negociación concluyó en diciembre de 2016, estando a punto de finalizarse la revisión legal de su texto y esperando la Comisión europea su entrada en vigor en 2018. No obstante debe ser ratificado por el Consejo europeo y el Parlamento europeo, y para evitar la votación en los estados miembros puede que se reestructure separando en otro acuerdo el mecanismo ISDS.
- › Con Indonesia se iniciaron las negociaciones en julio de 2016. La cuarta ronda de negociaciones se ha celebrado en febrero de 2018 en Indonesia. No hay fecha para la próxima ronda.
- › Con Tailandia las negociaciones empezaron en febrero de 2013 y se celebraron cuatro rondas hasta abril de 2014. Desde la toma militar del poder en aquel país se han suspendido las negociaciones.
- › Con Filipinas se iniciaron las negociaciones en diciembre de 2015. Hasta el momento se han celebrado dos rondas, siendo la última en febrero de 2017. No hay fecha para la próxima ronda.
- › Con Myanmar se iniciaron las negociaciones en diciembre de 2014. Se han celebrado cuatro rondas de negociaciones hasta diciembre de 2016 y unas reuniones técnicas en abril de 2017. No hay fecha para la próxima ronda.
- › Con la India, las negociaciones quedaron abiertas en abril 2007 pero fueron paralizadas en 2013 por «desajustes en el nivel de ambiciones» en palabras de la Comisión europea. No obstante, han existido contactos para evaluar si es posible reanudar esas negociaciones durante 2016 y 2017. Después de las conversaciones informales registradas en noviembre de 2017, se esperaban reuniones técnicas para la primavera de 2018.
- › Con China hay abiertas desde 2013 negociaciones para un amplio acuerdo de inversiones que sustituya los 27 tratados bilaterales existentes. Se celebra la 17ª ronda de negociaciones a mediados de abril de 2018.

Están abiertos desde 2017 los primeros contactos con países centroasiáticos como Uzbekistán y Kirguizistán. En este último, se esperan negociaciones para la primavera de 2018.

En mayo de 2017, la UE y el Consejo de Cooperación del Golfo (GCC)¹⁸ relanzaron las negociaciones, después de varios intentos fallidos desde los primeros contactos de 1990 y de la suspensión de 2008, para alcanzar un acuerdo de libre comercio entre las partes.

África del Norte

Marruecos y la UE entablan negociaciones en marzo de 2013 para modernizar el tratado vigente firmado en 1996. No obstante quedan en suspenso en 2014 por desacuerdos entre las partes para incluir aspectos no considerados anteriormente, con el telón de fondo del Sahara y sus recursos naturales.

Con Argelia existe un acuerdo de asociación que está en vigor desde 2005. En 2017 se han redefinido las prioridades de este acuerdo con la vista puesta en 2020, en espera de la definitiva adhesión de Argelia a la OMC.

Con Túnez las negociaciones en curso desde octubre de 2015 encaran la modernización del tratado vigente también firmado en 1996. Está prevista la segunda ronda de negociaciones para la primera mitad del año 2018 en Túnez.

Con Egipto existe una Acuerdo de Asociación (AdA) desde 2004 y otro acuerdo sobre productos agrícolas y pesqueros desde 2010. Desde 2013 están abiertas negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio Profundo y Global, estando estancados los capítulos de comercio de servicios.

Países de África, Caribe y Pacífico

El Acuerdo de Cotonú, adoptado en 2000 en sustitución del Convenio de Lomé de 1975, y que expira en febrero de 2020, constituye el marco general para las relaciones de la UE con 79 países de África, el Caribe y el Pacífico (ACP), a través de los Acuerdos de Asociación Económica (EPA). Entre éstos se cuentan:

¹⁸ Formado por Arabia Saudita, Bahréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.

- › Acuerdo con 15 países de África Occidental (CEDEAO/ECOWAS)¹⁹. Se rubricó en julio de 2014 pero aún no está firmado por la totalidad de los mismos (Nigeria, país importante de la zona, se niega, por sus implicaciones negativas sobre la industria y las pymes). Sí que existen acuerdos con Costa de Marfil y Ghana que ya se aplican de forma provisional.
- › Acuerdo con seis países del África Meridional (SADC)²⁰. Firmado en junio de 2016 y aplicado provisionalmente desde octubre de ese año, está a la espera de ratificación por parte los estados miembros de la UE.
- › Acuerdo con seis países de la Comunidad de África Oriental (EAC)²¹. Negociaciones concluidas en octubre de 2014, aunque solo Kenia y Ruanda lo han firmado en 2016.
- › Acuerdo con ocho países del África Central²². Camerún es el único país firmante de este acuerdo de esta región que se aplica de forma provisional desde agosto de 2014.
- › Acuerdo con países del África Oriental y Meridional (ESA)²³. Firmado por Mauricio, Seychelles, Zimbabue y Madagascar, se aplica de forma provisional desde mayo del 2012.
- › Acuerdo con quince países del Foro del Caribe (Cariforum)²⁴. Se aplica de forma provisional desde diciembre de 2008.
- › Acuerdo con catorce países del Pacífico²⁵. Firmado por solo dos países, Papúa Nueva Guinea en 2009 y ratificado en 2011 y por Fiyi en 2009 que lo aplica provisionalmente desde 2014.

19 Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo.

20 Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica and Suazilandia. Angola en estudio.

21 Kenia, Uganda, Tanzania, Ruanda y Burundi. Sudán del Sur negocia su incorporación.

22 República Centro Africana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Santo Tomé y Príncipe.

23 Yibuti, Eritrea, Etiopia, Sudan, Malawi, Zambia, Zimbabue, Comoras, Mauricio, Madagascar y Seychelles.

24 Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Surinam, Trinidad, Tobago, and República Dominicana.

25 Fiyi, Papúa Nueva Guinea, Samoa, Islas Solomon, Tonga y Vanuatu.

Oceanía

Con respecto a Australia y Nueva Zelanda existe una resolución del Parlamento Europeo, de 25 de febrero de 2016, sobre la apertura de las negociaciones sobre los acuerdos de libre comercio con estos dos países. En el caso de Australia se ha firmado un Acuerdo Marco de cooperación en agosto de 2017 que contempla poner en marcha esta iniciativa mientras que con Nueva Zelanda se quieren comenzar las negociaciones cuanto antes.

Europa

Con Ucrania la UE ha firmado en 2014 un Acuerdo de Asociación (AdA) que sustituye al Acuerdo de Cooperación anterior, entrando en vigor en enero de 2016 su parte comercial, que toma forma como zona de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP). Se aplica definitivamente en todo su conjunto desde septiembre de 2017.

40

Con Georgia entró plenamente en vigor en julio de 2016 un Acuerdo de Asociación (AdA) con su zona de libre comercio de alcance amplio y profundo (ZLCAP). El Acuerdo ya venía aplicándose de forma provisional desde septiembre de 2014.

Existen asimismo negociaciones abiertas con Armenia (actualmente acuerdo de cooperación modernizado en noviembre de 2017), con Azerbaiyán (mejora del actual acuerdo de cooperación), así como con Bielorrusia y Moldavia²⁶.

Con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)²⁷, existen negociaciones abiertas para la liberalización de productos agrícolas y pesqueros. También están abiertas negociaciones de asociación con San Marino, Mónaco, Andorra o Turquía (*customs unions*), con los que existen uniones aduaneras. Con Turquía se mantienen negociaciones de integración en la UE desde 1999, parcialmente

26 Estos seis países se integran en la Asociación Oriental (AO), una iniciativa de la UE, en el marco específico de la Política Europea de Vecindad, nada bien vista por Rusia.

27 Formada por Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein.

estancadas. En enero de 2017 el Consejo europeo empezó a deliberar sobre la propuesta de la Comisión de mejorar los acuerdos aduaneros e implementar las relaciones comerciales.

Otros acuerdos

Por último, la UE tiene asimismo como uno de sus objetivos primordiales firmar el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TiSA por sus siglas en inglés) con 23 países de la OCDE, acuerdo que pretende liberalizar los servicios, incluyendo sectores de información y comunicación, tecnología, logística y transporte, servicios financieros y servicios para empresas. Las negociaciones se iniciaron en febrero de 2013, habiéndose celebrado hasta ahora 21 rondas.

Referencias

- Albiol, Marina, Jiménez, Pablo, «Los nuevos acuerdos comerciales de la UE como continuación de las políticas neoliberales globales», *Público*, 23 de septiembre de 2017. Disp. en <http://blogs.publico.es/dominiopublico/24304/los-nuevos-acuerdos-comerciales-de-la-ue-como-continuacion-de-las-politicas-neoliberales-globales/>
- Comisión Europea, «Negociaciones y acuerdos», 2017, disp. en <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>
- Consejo de Europa, «Política comercial de la UE», 2017, disp. en <http://www.consilium.europa.eu/es/policies/trade-policy/trade-agreements/>
- Daiber, Birgit, «Acuerdos de Asociación Europa-América Latina ¿Socios Privilegiados o Tratados de Libre Comercio?» Fundación Rosa Luxemburgo, 2010, disp. en http://de.rosalux.eu/fileadmin/user_upload/salv_web.pdf
- Guamán, Adoración y Jiménez, Pablo, *Las amenazas del TTIP y el CETA: Los Acuerdos Comerciales como estrategia de dominación del capital*, PolLen, Barcelona, 2017.

- Joumard, Robert «Tratados de libre comercio: ciudadanos sometidos, multinacionales soberanas», CADTM, 2016, disp. en <http://www.cadtm.org/Tratados-de-libre-comercio>
- Kucharz, Tom, «Trece asuntos comerciales que debes conocer si el TTIP te aterró» en *El Salto*, febrero de 2018, disp. en <https://www.elsaltdiario.com/acuerdos-comerciales/13-asuntos-comerciales-debes-conocer>
- Teitelbaum, Alejandro. «Los acuerdos de cooperación entre la UE y América Latina y el Caribe. América Latina en movimiento», *Alainet*, 2016, disp. en <https://www.alainet.org/es/articulo/177408>
- VVAA (2017). «Les habits neufs du colonialisme : les accords de partenariat économique entre l'UE et l'Afrique». *Grain*, 2017, disp. en <https://www.grain.org/article/entries/5778-les-habits-neufs-du-colonialisme-les-accords-de-partenariat-economique-entre-l-ue-et-l-afrique>
- VVAA, «OMC y TLC. Instrumentos de desvío de poder», *Biodiversidad*, n° 94, 2017.
- VVAA, «Tratados comerciales, ofensiva contra nuestras vidas», *Pueblos*, n°76, 2018.

TiSA: el acuerdo de servicios

Privatización de lo común

Fátima Aguado y Cuca Hernández²⁸

David Harvey define los cambios neoliberales producidos en los países occidentales desde los años setenta como «Acumulación por desposesión». Estos cambios están compuestos por cuatro prácticas, principalmente: la privatización, la financiarización, la gestión y manipulación de las crisis y redistribuciones estatales de la renta. Estas prácticas suponen una transferencia de capital a las élites financieras mediante la apropiación que estas hacen de los derechos consolidados de la población. La privatización de los servicios públicos es una de las prácticas, que comienzan en la segunda mitad del pasado siglo, y que la crisis financiera de los últimos años ha servido de excusa perfecta para acelerar el proceso.

Hemos de tener en cuenta que el comercio en servicios tiene unas características diferentes al comercio en mercancías. Un servicio no es un bien tangible, por lo que no suele tener aranceles aduaneros, y las únicas barreras al comercio que existen son las reglamentaciones protectoras impuestas por los Estados, y el auge de los medios electrónicos hace que este tipo de comercio esté en permanente evolución, incorporándose cada vez más servicios.

El comercio en servicios supera según algunos investigadores al 70 por ciento del PIB mundial, y son una parte fundamental del valor añadido del resto de las mercancías²⁹. El registro de patentes,

28 Fátima Aguado. Secretaria de Internacional de la Federación de Servicios de Atención a la Ciudadanía de CCOO. Cuca Hernández. Coordinadora de ATTAC España. Miembro de la campaña «No al TTIP-CETA-TISA».

29 Feas, Enrique, «Globalización, cadena de valor y comercio de servicios», El Periódico, 10 de mayo de 2017. Disp. en <http://agendapublica.elperiodico.com/globalizacion-cadena-de-valor-y-comercio-de-servicios/>

la marca, el logo, la publicidad, atención al cliente, etc. se han convertido en partes importantes del producto en sí mismo.

Siguiendo este criterio en 1995 se firma en el seno de la OMC, en la ronda de Uruguay, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios o AGCS (en inglés: General Agreement on Trade in Services o GATS). El objetivo de este acuerdo es eliminar las denominadas «barreras no arancelarias» al comercio en servicios potenciando la libre competencia y la participación de capital privado en las empresas públicas tendiendo a su privatización total. Los Estados firmantes podían incluir en la llamada «Lista Positiva» aquellos sectores dispuestos a privatizar, que modalidad de suministro y sus plazos.

Desde la firma del AGCS se han firmado muchos tratados de comercio e inversión, y en todos ellos el capítulo de servicios ha sido uno de los más importantes. Y siguiendo la dinámica marcada por el AGCS la desregulación de los servicios públicos ha sido la norma.

La defensa del mercado y de la iniciativa privada son parte esencial de los criterios de la Unión Europea, y tratan de relegar a los poderes públicos a funciones de regulación y control, y salvo excepciones, la libre competencia potencia una tendencia a mercantilizar aquellos servicios que anteriormente eran prestados por el Estado y que servían para corregir desigualdades.

44 Siguiendo esta tendencia aparecen nuevas denominaciones y lo que antes eran los servicios públicos pasan a ser Servicios de Interés General, que se dividen en Servicios de Interés Económico General es decir todos aquellos de titularidad pública o no, que se prestan a cambio de una remuneración o tasa. Y los Servicios de Interés General No Económico son aquellos que el Estado presta sin entrar en competencia con prestadores de servicios privados y sin cobrar tasa alguna: Ejército, policía y judicatura.

Siguiendo esta tendencia los llamados servicios de solidaridad (educación, sanidad, pensiones, servicios sociales o culturales) podrían estar entre los primeros o los segundos, dependiendo siempre de la legislación nacional.

En ambos casos la responsabilidad de reglamentar para proteger los derechos recae en el Estado.

Excepción General en los Tratados de Libre Comercio

Es una cláusula incluida en la mayoría de los tratados de nueva generación y que excluye del acuerdo aquellos servicios prestados en exclusiva por el Estado sin entrar en competencia con otros proveedores. Y como hemos visto antes solo afecta a aquellos Servicios de Interés General No Económicos.

TISA, una vuelta de tuerca más en el proceso de privatización de lo común

Frente al fracaso de las negociaciones en el seno de la OMC para ampliar el AGCS un grupo de corporaciones multinacionales impulsa un nuevo espacio de negociación, más acorde con sus apetencias de negocio y capitaneados por la Unión Europea, Australia y Estados Unidos. En 2012 se crea el grupo negociador del *Trade Investment Services Agreement* (Acuerdo sobre Comercio de Servicios) que a partir de ahora llamaremos TISA.

El TISA está siendo negociado por 23 gobiernos, entre los que se encuentra la Comisión Europea en representación a los 28 países de la UE y se auto-denominan los «Verdaderos Buenos Amigos de los Servicios». Es un proyecto de los lobbies y de las corporaciones que aglutinan las principales economías norteamericanas y representan el 40% del comercio mundial, y empresas como Citigroup, IBM, Google, UPS, Walmart, MetLife y Liberty, entre otras, agrupadas en la *Global Services Coalition* buscan alcanzar un acuerdo lo antes posible.

Las negociaciones sobre el TISA se están llevando a cabo en el más absoluto de los secretos. La información publicada por la página web de la UE y por algunos países resulta insuficiente y la única información de la que disponemos hasta este mismo momento ha sido filtrada por Wikileaks.

El objetivo principal del TISA es allanar el camino para la 4ª Revolución Industrial, donde el modelo estará basado una economía de plataformas impulsada por la tecnología digital. Para ello quieren limitar al máximo la capacidad de los Estados para negociar, eliminando cualquier barrera al comercio, abaratando costes para conseguir una producción más eficiente.

Su modelo que propone el TISA es reorganizar, relocalizar y automatizar. Estos negociadores buscan reglas obligatorias que prevengan a los gobiernos de su capacidad para regular los servicios, y obligar a los gobiernos a constreñir su capacidad para regular el interés público. Según los negociadores «El TISA debe aspirar a establecer un trato no discriminatorio para todos los participantes comerciales en la economía, que les permita la libertad de establecimiento en el lugar y la legalidad impuesta por las empresas inversoras, incluido el uso de la marca corporativa».

Estructura del TISA: El acuerdo está compuesto de un texto principal donde se definen las normas básicas similares al AGCS; unos anexos divididos en dos categorías: anexos de normas y anexos sectoriales. Los anexos de normas son transversales (movilidad de trabajadores, finanzas, reglamentación nacional, transparencia), que afectan a todos los sectores y complementan las obligaciones del texto central, mientras que los anexos sectoriales establecen modelos para varios sectores considerados prioritarios por las partes negociadoras y grupos corporativos (energía, telecomunicaciones, transporte marítimo).

¿Por qué es peligroso?

El TISA mejora y amplía los privilegios ya otorgados en el AGCS, a través de lo que se ha dado en llamar «régimen de negociación coercitiva»³⁰ o «estructura coercitiva»³¹, a través de los siguientes mecanismos:

Trato Nacional: En virtud del acuerdo los proveedores de servicios extranjeros tienen los mismos privilegios de tipo fiscal, subvenciones, etc. que cualquiera de los proveedores nacionales, eliminando de facto cualquier posibilidad de políticas que incentiven las PYMES y las economías locales. Estas restricciones limitarían la potestad reguladora de los gobiernos en ámbitos como la concesión de licencias, los procedimientos de cualificación y las normativas, incluso aunque estas regulaciones no discriminaran a favor de los servicios o proveedores de servicios locales.

³⁰ Ellen Gould, 2014.

³¹ Scott Sinclair, 2017.

Los negociadores, en especial los norteamericanos, aspiran a acabar con los monopolios estatales prestadores de servicios públicos. Con ello se modificaría el modo en el que concebimos los servicios públicos, en tanto que garantes de determinados derechos que asisten a la ciudadanía, negando su función social, cultural, ambiental, de empleo y de desarrollo. Pretenden que los prestadores de servicios operen como un negocio privado, primando las reglas de competitividad y rentabilidad. Sin embargo, en el caso europeo habría que ver qué capacidad de acceso a los servicios públicos tendrían tras la nueva ley de contratos que exigen el cumplimiento de determinadas normas sociales y medioambientales.

Lista Negativa: Todos los servicios están incluidos en el tratado salvo aquellos que cada Estado preserve en la lista, teniendo que pormenorizar no solo el servicio sino la forma de prestación del mismo. Si no se incluye un servicio, no podrá ser protegido por normativas posteriores. Este modelo de 'lístalo u olvídalos' impedirá la inclusión de servicios públicos de nueva creación, esto es, aquellos que al albor del desarrollo tecnológico vayan apareciendo. El tratado está pensado para eliminar la capacidad de los gobiernos de reglamentar sobre tecnologías, servicios o prácticas. Un enfoque de lista negativa requiere que las medidas discriminatorias que afectan a todos los sectores incluidos sean liberalizadas, a menos que existan indicaciones específicas incluidas en una lista de reservas.

Status Quo y Cláusula de Trinquete. Otras medidas coercitivas que incluye el TISA son la de Status Quo, que supone que el nivel de liberalización de los servicios de un país queda consolidado una vez firmado el tratado y no puede retroceder, ni incluirse nuevos servicios públicos o reglamentaciones, así como la Cláusula de Trinquete, presente en muchos otros TLC, que plantea que, si un gobierno elimina la protección de una medida política a un servicio, ningún gobierno posterior podrá restituirla.

Estas dos cláusulas impedirán que puedan llevarse a cabo muchas de las iniciativas de recuperación para la gestión pública que están teniendo lugar en muchas partes del mundo.

Y por supuesto el TISA también incorpora un **Mecanismo de Solución de Controversias Inversor-Estado**, el ISDS. Un sistema de tribunales de arbitraje privados que suponen una amenaza a la capacidad reguladora de los gobiernos, frente a una demanda

de un inversor extranjero. También tiene previsto un Órgano de Cooperación Reguladora que limitaría la capacidad normativa de los Estados en detrimento de las grandes corporaciones.

El TISA está orientado para dar más poder a las grandes corporaciones limitando la acción de los gobiernos para corregir desigualdades sociales y económicas mediante la prestación de servicios públicos, que dejan de ser el patrimonio común del conjunto de la población, para convertirse en simple mercancía, pasando los ciudadanos y las ciudadanas de ser beneficiarios de los mismos a meros consumidores o clientes.

En definitiva, si se llega a aprobar el TISA, el proceso de «acumulación por desposesión» se consolidará y las élites mundiales y las grandes corporaciones transnacionales se apropiarán de aquellos derechos que por el simple hecho de ser ciudadanos o ciudadanas nos corresponden.

Motivos para oponerse al TISA

48

- › Podría bloquear la remunicipalización de los servicios públicos. El TISA contiene mecanismos, tales como las cláusulas de ‘trinquete’ y de ‘statu quo’, que hacen que sea mucho más difícil revertir las privatizaciones y permitirá un mayor acceso al mercado para las compañías extranjeras.
- › Derechos laborales como convenios, sindicación, igualdad salarial etc. pueden ser considerados obstáculos al comercio. Se incrementará el dumping social, el movimiento temporal de personas, como los desplazamientos de enfermeras, empleados del hogar o ejecutivos de empresas que viajan al extranjero con carácter temporal a quienes se le podrá aplicar la legislación de origen de la empresa, con total inseguridad jurídica.
- › Será terrible para el clima. El TISA afianza la idea de la neutralidad tecnológica en la política energética. Esto conllevaría que los países dejaran de favorecer el uso de las energías renovables frente al carbón, el petróleo y el gas.
- › Traerá consigo un mayor capitalismo de casino. El TISA socavará los esfuerzos destinados a reglamentar el sector financiero y evitar otra crisis.

- › Amenaza la privacidad por el tráfico de datos en las redes. El TISA promete dar mucho más poder a empresas como Google y Microsoft para que puedan mover datos personales a través de las fronteras hacia países que disponen de unas leyes menos rigurosas en materia de protección de datos.
- › Cualquier futuro servicio, susceptible de ser prestado por la autoridad gubernamental, no podrá ser regulado por ésta, al no estar incluido en la lista negativa.
- › Será especialmente perjudicial para los países del Sur global que podrían ver obstaculizado su mejora de los servicios públicos. Y también constituye una amenaza para los países ajenos al TISA, porque, una vez aprobado, los países ricos tratarán de imponer medidas del TISA a nivel mundial a través de la OMC.

Referencias

- Gould, Ellen, «TiSA, el Acuerdo de Servicios. El Acuerdo de los Auténticos Buenos Amigos de las Empresas Transnacionales», Internacional de Servicios públicos (ISP), 2014, disp. en http://www.world-psi.org/sites//default/files/documents/research/report_tisa_esp_lr_2.pdf
- Sinclair, Scott, «Los problemas del TiSA. Servicios, democracia y poder corporativo en la era de Trump», Fundación Rosa Luxemburg, 2017, disp. en http://www.rosalux.eu/fileadmin/user_upload/Publications/2017/TISA-ES.pdf
- Repositorio de Objetos de Aprendizaje de la Universidad de Sevilla, disp. en https://rodas5.us.es/file/a42673bd-efba-c159-4940-307b3foc89a5/1/tema5_SCORM.zip/page_11.htm
- Attac, Global Justice Now, «Un plan para la privatización global», 2016, disp. en http://www.globaljustice.org.uk/sites/default/files/files/resources/tisa_briefing_es_web.pdf
- Campaña estatal #NoalTTIP. <http://www.noalttp.org/tisa-juego-sucio/>

ISDS o ICS

Mecanismos bajo sospecha

Adoración Guamán³²

Según los datos de la UNCTAD³³, existen en la actualidad unos 2.363 tratados bilaterales de inversión (BIT) en vigor y 309 tratados de libre comercio con una cláusula de protección de inversiones. Del total de BIT existentes, aproximadamente unos 1.810 han sido suscritos por algún Estado miembro de la UE o por la propia Unión Europea, con un tercer Estado, incluyendo 9 con Estados Unidos. Por su parte, España tiene 79 BIT en vigor. Un 90% del total de estos acuerdos contiene algún tipo de mecanismo de gestión de controversias entre los inversores y los Estados del tipo ISDS³⁴.

Un BIT es un acuerdo entre dos Estados cuyo objetivo es ofrecer a los inversores plenas garantías respecto a su inversión, para lo cual contienen mecanismos específicos de protección de los inversores y en particular un sistema de resolución de controversias que incluye la actuación de un tribunal de arbitraje (ISDS). Una mirada a la historia de estos acuerdos nos muestra que los mecanismos de protección de la inversión y en particular los tribunales de arbitraje (ISDS) se diseñaron para permitir a los inversores extranjeros

50

32 Profesora Titular de Derecho del Trabajo en la Universidad de Valencia.

33 <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>.

34 Desde el año 2004, la Comisión Europea ha iniciado varios procedimientos contra distintos Estados miembros por incumplimiento del derecho de la UE como consecuencia de la firma de un BIT con un tercer Estado. Por su parte, el Parlamento se pronunció sobre la necesidad de coordinar la protección a los inversores desarrollada en los distintos BIT en la Resolución de 6 de abril de 2011, sobre la futura política europea en materia de inversiones extranjeras (2010/2203(INI)). Posteriormente, en julio de 2014 se aprobó el Reglamento por el que se establece un marco para gestionar la responsabilidad financiera relacionada con los tribunales de resolución de litigios entre inversores y Estados establecidos por acuerdos internacionales en los que la Unión Europea sea parte.

actuar contra un Estado cuando considerasen vulnerados sus intereses en un contexto en el cual los tribunales del Estado de acogida eran percibidos como no confiables, bien por sus recursos bien por su falta de imparcialidad u otros motivos.

Definiéndolo de manera sintética, podemos entender que el ISDS es un sistema que permite a los inversores extranjeros demandar a un Estado ante un tribunal privado de arbitraje y eludir el sistema judicial estatal. El inversor puede hacer uso de este sistema para proteger sus derechos de propiedad o los beneficios reales o previstos de su inversión frente a una amenaza a los mismos derivada de una actuación del Estado, como puede ser, por ejemplo, la aprobación de una normativa —relativa a temas como la salud, medio ambiente o derechos laborales— o la ejecución de una política social que pueda aminorar los beneficios de la inversión extranjera.

Las características fundamentales del mecanismo, en su configuración tradicional, serían las siguientes: ausencia de intervención del Estado de origen del inversor, que no tiene que autorizar o apoyar la demanda contra el Estado de recepción; libre elección del inversor entre demandar al Estado por el procedimiento judicial ordinario, como debe hacer cualquier empresa nacional, o acudir directamente al tribunal de arbitraje internacional; reconocimiento de un acceso exclusivo a los inversores extranjeros, que excluye a las empresas nacionales; falta de recursos o de procedimientos de revisión de las decisiones adoptadas por los árbitros; composición ad hoc de los tribunales de arbitraje para cada caso; confidencialidad del proceso y de los resultados; extensión del impacto del mecanismo más allá del tradicional control de las expropiaciones o nacionalizaciones y su afectación, también, sobre el conjunto de decisiones o normas que puedan adoptar los poderes públicos³⁵.

Siguiendo la misma base de base de datos de la UNCTAD observamos cómo la utilización de los mecanismos de resolución de controversias entre inversores y estados, previstos en los BIT y en los acuerdos con cláusulas de protección de inversiones, está

35 Krajewski, M., «Modalities for investment protection and Investor-State Dispute Settlement (ISDS) in TTIP from a trade union perspective», Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, 2015, disp. en <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/bruessel/11044.pdf>

experimentando un crecimiento espectacular. Entre los años 1987 y 1995 se interpusieron seis demandas, entre 2014 y en la actualidad se han interpuesto 239. El total de casos, conocidos, entre los resueltos y los pendientes ya asciende a 817. Este cambio de tendencia también afecta al ámbito geográfico de las demandas³⁶. Es cierto que, hasta hoy, la tendencia norte-sur ha sido dominante: tres cuartas partes de las demandas solventadas o en curso ante un mecanismo de solución de controversias inversor-estado se han presentado contra países en desarrollo o contra economías emergentes. En particular, Argentina, Ecuador y Venezuela destacan por ser habitualmente demandadas. No obstante, como ya se ha dicho, la utilización del ISDS está evolucionando hacia el norte. Concretamente, 117 de los casos conocidos han sido originados por demandas contra un Estado miembro de la UE y 35 de los mismos contra la República Checa (88 de estos casos han sido demandas interpuestas por un inversor de otro Estado miembro). Las empresas ubicadas en Estados Unidos tienen el record de demandas interpuestas, con 152, le siguen las empresas de Holanda, Reino Unido, Alemania, Canadá y España. Los Estados más demandados son Argentina, Venezuela, España, la República Checa y Egipto. Estados Unidos no ha perdido un solo caso, mientras que los Estados de la UE han ganado solo la mitad³⁷.

El impacto de los mecanismos de protección de la inversión sobre los derechos humanos está ampliamente documentado.

36 Eberhardt, P., «*Investment Protection at a Crossroads. The TTIP and the Future of International Investment Law*», Friedrich Eber Stiftung, 2014. Disp. en <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/10875.pdf>. Para un mayor detalle se remite a Guamán, A., *TTIP: el asalto de las multinacionales contra la democracia*, Akal, Madrid, 2015; Guamán, A., Jimenez, P., *Los acuerdos comerciales como estrategia de dominación del capital. Las amenazas del CETA y del TTIP*, Pol-len, Barcelona, 2016; y Guamán, A., Conesa, J., *El CETA al descubierto: las consecuencias del Tratado entre la UE y Canadá sobre los derechos sociales*, Bomarzo, Albacete, 2016.

37 Desde el punto de vista de los demandantes, el Informe de la UNCTAD (2014) señala que un 75% de los inversores que hacen uso de estos mecanismos tienen nacionalidad estadounidense o provienen de un Estado miembro de la UE, fundamentalmente de Alemania, Reino Unido, Francia, Italia o España. Las demandas más habituales son las que se presentan contra medidas gubernamentales como la revocación de licencias, las expropiaciones directas o indirectas, las acusaciones de quiebra o ruptura unilateral de un contrato de inversión o las medidas económicas

Entre los ejemplos de demandas inversor-Estado pueden destacarse los siguientes:

- › Philip Morris vs. Uruguay y Australia (protección de la salud). La empresa norteamericana Philip Morris presentó dos demandas contra estos países en 2010 y 2011. Ambas se dirigieron contra la imposición de normas respecto del empaquetado de cigarrillos y la inserción de información sobre los efectos nocivos de su consumo para la salud. La empresa norteamericana utilizó como base para las demandas los BIT firmados entre Hong-Kong y Australia y entre Suiza-Uruguay siguiendo la estrategia del llamado «treaty-shopping», que no está prohibida habitualmente en los BIT. A este último país le ha exigido la suma de 2 billones de dólares, aproximadamente el 4% de su PIB³⁸.
- › Vattenfall vs. Alemania (política en materia nuclear). La empresa Vattenfall, de nacionalidad sueca, demandó a Alemania y exigió una compensación de 3,7 billones de euros por los daños derivados del desmantelamiento de dos centrales nucleares llevado a cabo en aplicación del programa sobre política nuclear aprobado por una ley del parlamento alemán.
- › Lone Pine vs. Canadá (política medioambiental). La empresa Lone Pine, con sede en Canadá, demandó a este mismo Estado por una suma de 250 millones de dólares canadienses en compensación por los perjuicios causados por la moratoria aprobada en la provincia de Quebec respecto del *fracking*, que incluía la revocación de un conjunto de licencias de perforación. La empresa utilizó como base para la demanda el texto del nafta y se apoyó en una empresa tapadera (o «empresa buzón») domiciliada en el «corporate heaven» del Estado de Delaware (EEUU).
- › Pacific Rim vs. El Salvador (protección del derecho al agua). En esta ocasión, la empresa demandó por daños al Estado salvadoreño por un valor de 301 millones de dólares. Lo peculiar de este caso es que la empresa ha demandado esta cantidad como compensación por un beneficio «esperado». Este beneficio debía derivarse de la apertura de una mina de oro que no pudo llevarse a cabo porque el gobierno decidió no emitir los permisos

38 El 8/07/2016 el CIADI falló a favor de Uruguay. Vid. Caso CIADI nº ARB/10/7, FTR Holdings S.A. (Suiza) y otros contra República Oriental del Uruguay.

de explotación para el proyecto minero en cuestión debido a su impacto sobre la salud pública y el medio ambiente. Esta decisión fue adoptada tras numerosas protestas y movilizaciones. Pacific Rim basó la demanda en el Tratado de Libre Comercio de Centro América (entre diversos estados centroamericanos y EEUU); aunque la empresa es canadiense, utilizó una filial asentada en Nevada.

› Chevron vs. Ecuador (política medioambiental). La demanda de Chevron contra el Estado ecuatoriano ha sido uno de los casos más conocidos por su repercusión y su magnitud. En marzo de 2010, un tribunal de arbitraje de la UNCITRAL falló a favor de la empresa norteamericana y le reconoció el derecho a obtener la suma de 700 millones de dólares (es decir, un 1.3% del PIB del país) más los intereses. Posteriormente, Chevron ha vuelto a demandar a la República del Ecuador por un valor de 9,5 billones de dólares en concepto de daños derivados de la sentencia condenatoria de la Corte Nacional de Justicia de Ecuador. En esta sentencia se condenaba a la empresa norteamericana a abonar 9,5 billones de dólares en concepto de compensación por las consecuencias de la contaminación ambiental masiva respecto los pueblos indígenas. La base de la demanda fue el BIT entre Ecuador y Estados Unidos, denunciado posteriormente.

› Veolia vs. Egipto (salario mínimo). La empresa francesa Veolia utilizó el BIT entre Francia y Egipto para demandar al país norteafricano por un valor de 82 millones de euros. La empresa alegó el incumplimiento de un contrato suscrito con el gobierno de la ciudad de Alejandría para el suministro de agua. El gobierno de la ciudad se había negado a revisar el coste del suministro al alza, como exigía la empresa, y justificó su decisión en el aumento de los costes del contrato, derivado de la elevación del salario mínimo interprofesional. Al no concederse la revisión, la empresa demandó Egipto por un valor de 82 millones de euros.

Las críticas que suscitó la difusión de las consecuencias de los mecanismos de ISDS durante el proceso de negociación del TTIP y del CETA, en cuyos borradores se había incluido un capítulo de inversiones con este mecanismo, consiguieron un cambio de posición de la Comisión Europea modificó el mecanismo de resolución

de controversias para incluir un «nuevo y transparente sistema para resolver disputas entre inversores y Estados» que pasa a llamarse ICS (*Investment Court System*) y que ha sido incluido en el tratado entre la UE y Canadá. La protección de la inversión extranjera en el CETA ocupa el capítulo 8 del acuerdo. Las principales modificaciones son las siguientes: sustitución, al menos nominal, de los árbitros por *jueces* «totalmente cualificados»; introducción de mecanismos para asegurar la transparencia en las decisiones e inclusión de una doble instancia que permita la apelación de las resoluciones de manera que el mecanismo de resolución quedaría conformado por el «Tribunal de Primera Instancia» y el «Tribunal de Apelación».

A pesar de estos cambios en denominaciones y la introducción de una doble instancia, el ICS sigue orientándose al establecimiento de una vía paralela y privilegiada para que los inversores extranjeros protejan sus inversiones, eludiendo la normativa estatal y los tribunales nacionales. Así, tanto la versión antigua como la nueva del ISDS persiguen el mismo objetivo: aumentar exponencialmente el alcance de un sistema cuyos efectos negativos están perfectamente demostrados y cuyo objetivo es conseguir la neutralización del poder normativo del Estado, el llamado «efecto congelación». En este sentido, determinadas disposiciones del capítulo de inversiones del CETA (y del proyecto non nato del TTIP) suponen respecto de los principios básicos constitucionales y las tradiciones jurídicas de los Estados miembros³⁹. En esta línea se ha argumentado que el mecanismo previsto (sea ISDS o ICS) establece derechos especiales, privilegios y una jurisdicción especial para los inversores extranjeros que es incompatible con el principio de igualdad ante la ley y en la aplicación de la ley, básico para garantizar el Estado de Derecho y

39 Cabe recordar que numerosos preceptos del TUE y del TFUE hacen referencia al necesario respeto de las tradiciones jurídicas y constitucionales de los Estados miembros, así, el artículo 67 del TFUE establece que «1. La Unión constituye un espacio de libertad, seguridad y justicia dentro del respeto de los derechos fundamentales y de los distintos sistemas y tradiciones jurídicas de los Estados miembros. Por su parte, y entre otras muchas disposiciones que mencionan los principios constitucionales, el art. 4 del TUE indica que 2. La Unión respetará la igualdad de los Estados miembros ante los Tratados, así como su identidad nacional, inherente a las estructuras fundamentales políticas y constitucionales de éstos, también en lo referente a la autonomía local y regional».

asegurar de la correcta aplicación del Derecho, de modo imparcial, justo, equitativo y eficaz (art. 1 de la Carta Magna Europea de los Jueces). Como prueba de lo señalado es de especial interés el informe de Cingotti et al.⁴⁰ en el que los autores documentan ampliamente que casos como Phillip Morris vs Uruguay, TransCanada vs the US, Lone Pine vs Canada, Vattenfall vs Germany y Bilcon vs Canada habrían podido producirse bajo el nuevo sistema igual que se tuvieron lugar con el anterior.

Respecto del impacto de los mecanismos de ISDS en los derechos humanos reviste un especial interés el informe del relator de Naciones Unidas y profesor De Schutter que desgrana las implicaciones de las obligaciones estatales de respetar, proteger y realizar los derechos humanos respecto de los tratados de comercio e inversión⁴¹. El informe señala que, en primer lugar, la obligación de respeto debe impedir que un Estado suscriba un acuerdo de comercio e inversión que le obligue a reducir la protección que otorga a determinados derechos, como suele suceder con los derechos a la propiedad intelectual, a la salud (con la cuestión de los organismos genéticamente modificados) o los derechos de libertad sindical y negociación colectiva; en segundo lugar, la obligación de proteger exige que los Estados no suscriban tratados que los incapaciten o que aminoren su capacidad para controlar y en su caso enjuiciar los comportamientos de los actores privados que vulneren los derechos humanos, lo que suele ocurrir cuando se suscriben acuerdos que integran los mecanismos de resolución de controversias inversor-estado (ISDS); en tercer lugar, la obligación de realizar implica la imposibilidad de que un Estado acepte una serie de obligaciones que le imposibiliten para el adecuado desarrollo de los derechos humanos; imposibilidad que se deriva, por ejemplo, de los mecanismos de la liberalización de servicios que incorporan la llamada lista negativa o las cláusulas de no reversibilidad, que impiden

56

40 Cingotti, N., et al. (2016): *Investment Court System put to the test Investment Court System put to the test*. Publicado por Canadian Centre for Policy Alternatives, Corporate Europe Observatory, Friends of the Earth Europe, Forum Umwelt und Entwicklung (German Forum on Environment & Development) and the Transnational Institute.

41 Asamblea General, A/HRC/19/59/Add.5, *Report of the Special Rapporteur on the right to food*, Olivier De Schutter, Addendum, «Guiding principles on human rights impact assessments of trade and investment agreements», párr. 1

revertir las políticas de liberalización y desregulación⁴². En este sentido es posible afirmar que la gran mayoría de acuerdos de comercio y la totalidad de los acuerdos de inversión suponen una limitación respecto de la capacidad de los Estados firmantes de respetar, proteger y realizar los derechos humanos.

Por último, es importante concluir con dos afirmaciones respecto de la obsesión por la atracción de la inversión extranjera que hoy guía la política comercial de una mayoría de estados en una carrera desbocada hacia la firma de TBI. Por un lado, sabemos que no existe una probada relación directa y causal entre la firma de TBI y el aumento de la inversión extranjera directa; por otro lado, y en todo caso, está sobradamente demostrado que la llegada de esta inversión *per se* genera riqueza, pero no redistribución ni por tanto igualdad y justicia social⁴³. En cambio, lo que sí que es evidente, y ahí queda la historia para demostrarlo, es que la firma de estos acuerdos no solo ha apuntalado la arquitectura jurídica de la impunidad de los inversores otorgándoles derechos especiales, sino que ha limitado la capacidad soberana del Estado de regular la economía.

42 Sobre esta cuestión vid. Guamán, A., González, G., *El fin de la impunidad*, Icaria, Barcelona, 2017.

43 Con el propósito de realizar una auditoría integral con acompañamiento ciudadano de los Tratados Bilaterales de Protección Recíproca de Inversiones (TBI) y del Sistema de Arbitraje Internacional, que examine su legitimidad, legalidad e impacto de aplicación, Ecuador conformó en el año 2013 la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (CAITISA). Según los datos de la CAITISA: «el Estado Ecuatoriano ha sido demandado por un total de USD 21.223.947.079, en términos de compensación, por la supuesta violación de los TBI (...) Hasta el momento, ha pagado USD \$1.342.115.969 en función de laudos negativos o por acuerdo de partes (a las empresas IBM, Oxy 1, Duke Energy, Noble Energy & Machala, Oxy y Chevron), descontando el pago ordenado a favor del Estado en el caso Ulyseas. Por laudos también condenatorios, pero que se encuentran bajo pedido de anulación por parte del Estado ecuatoriano, se ha determinado el pago de USD \$377.415.988 (casos Brulingthon, Murphy III y Cooper Mesa)». A estos pagos hay que sumar los gastos en la defensa que ascienden a USD \$155.929.417. En total, Ecuador ha entregado bajo coacción jurídica a las transnacionales mencionadas y a los mecanismos de resolución de controversias y abogados implicados un total de USD \$1.498.045.386 monto que equivale al 5,8% del PGE de 2017. El informe final fue entregado el día 8 de mayo de 2017 y puede encontrarse en <http://www.caitisa.org/index.php/home/enlaces-de-interes>.

El Tribunal Multilateral de Inversiones

Un «arma de destrucción legal»
al servicio de las grandes empresas

Tom Kucharz⁴⁴

Introducción

58 Para la UE priorizar la «seguridad jurídica» de los inversionistas se ha convertido en un eje central de su política comercial y de inversión. La propuesta de acordar un **tribunal multilateral de inversiones** es un paso más en una larga lista de medidas para consagrar y ampliar el actual sistema de privilegios corporativos. Como por ejemplo incluir el ISDS en los acuerdos comerciales con terceros países (Canadá, Singapur, Vietnam, México, etc.), impulsar el tema en la OMC o ampliar el controvertido tratado «Carta de la Energía» a más países de África, Asia y Latinoamérica.

Como consecuencia de todo ello, nos encontramos con una **enorme asimetría en el plano normativo**: los Estados y organismos internacionales garantizan a las empresas transnacionales una protección suprema a través de tratados y normas vinculantes, mientras que para los derechos humanos y el medioambiente se establecen compromisos voluntarios que carecen de aplicabilidad.

En los últimos años se han incrementado el debate y la movilización sobre el arbitraje de inversiones hasta el punto de poner en entredicho su utilidad como mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados (ISDS)⁴⁵. Ha pasado de ser un

44 Investigador y asesor político de Podemos en el Parlamento Europeo. Activista y miembro de Ecologistas en Acción y de la campaña «No al TTIP, CETA, TiSA».

45 «¿Un futuro incierto para el arbitraje de inversión?», *Cinco Días*, disp. en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/07/14/legal/1500035428_877647.html

tema desconocido, discutido principalmente entre un puñado de expertos jurídicos, a un tema abiertamente debatido en el ámbito público. También son cada vez más los gobiernos —tales como Bolivia, Ecuador, Venezuela, India, Indonesia, Sudáfrica, Nueva Zelanda— que intentan atajar esa asimetría en el derecho internacional, modificando el régimen de inversiones o abandonándolo, promoviendo la adopción en el seno de la ONU de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre empresas transnacionales con respecto a los derechos humanos.⁴⁶

Consecuencias del arbitraje de inversión

- › Restricción drástica de la autonomía reguladora del Estado y enfriamiento regulatorio
- › Cargas para los presupuestos públicos por los altos costos legales y las indemnizaciones
- › Perversión del estado de derecho: el trato diferente para los inversores extranjeros frente al resto de personas jurídicas anula la igualdad ante la ley y un acceso equitativo a la justicia
- › Falta de imparcialidad e independencia de los árbitros y sus conflictos de intereses al favorecer los intereses de los inversores.
- › Falta de garantías para proteger los derechos humanos fundamentales
- › Falta de transparencia del procedimiento del arbitraje
- › Cláusula genérica de «trato justo y equitativo», potencialmente comodín, es la más peligrosa para contribuyentes y legisladores, y la más usada por los inversores cuando persiguen atacar medidas de interés general.
- › Interpretación arbitraria del concepto de «trato justo y equitativo», como protección de las «expectativas legítimas» de los inversores, crea el derecho a un contexto normativo estable, obligando a los gobiernos a no modificar leyes, reglamentos u otras medidas, incluso a la luz de nuevos conocimientos científicos o de decisiones democráticas

46 Resolución A/HRC/RES/26/9, http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/HRCouncil/WGTransCorp/Session3/LegallyBindingInstrumentTNCs_OBEs_SP.pdf

- › Abuso e inconsistencia en las decisiones arbitrales: el ISDS permite que árbitros juzguen lo que es legal o no al margen de la justicia ordinaria, casi cualquier ley o medida normativa se puede considerar una «expropiación» indirecta cuando tiene el efecto de rebajar las ganancias, incluso por salvaguardias para proteger la salud, el medio ambiente y otros ámbitos. Es el Estado quien debe demostrar que la medida en cuestión fue «concebida y aplicada para proteger objetivos normativos legítimos»
- › Intimidación, en nombre de la protección de los inversores, a los gobiernos que se ven obligados a pagar compensaciones por medidas legítimas como la protección laboral y de la salud pública o la prevención del daño ambiental.
- › Imposibilidad de apelar un laudo arbitral, lo que atenta contra el derecho a la defensa.

¿Cómo y cuándo surge la propuesta del Tribunal Multilateral de Inversiones?

60

Entre 2013 y 2016 hubo protestas masivas contra el TTIP que obligaron a la Comisión Europea a suspender las negociaciones sobre el capítulo dedicado a las inversiones y efectuar una consulta pública sobre ello. Participó una cifra récord de 150.000 personas, de las que un 97% se mostró en contra del arbitraje de inversiones. La oposición surgía de un sector amplio y diverso, que abarcaba desde empresas y gobiernos locales y regionales a personas del mundo académico, los sindicatos y un sinnúmero de entidades sociales, a lo que siguieron las firmas de más de 3,5 millones de personas contra el TTIP y el CETA.

Para silenciar las fuertes críticas recibidas por incluir los tribunales de arbitraje en el TTIP, la Comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, orquestó una maniobra importante. En otoño de 2015 presentó una «*nueva posición negociadora*» estableciendo un tribunal de arbitraje internacional que resolvería los conflictos entre inversionistas y estados⁴⁷ y que «llevará a que el ‘antiguo’

47 CONCEPT PAPER - Investment in TTIP and beyond — the path for reform http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF

mecanismo ISDS sea sustituido por un sistema moderno, eficaz, transparente e imparcial para la resolución internacional de diferencias en materia de inversión». Se proclamaron algunas reformas de carácter procedimental, que pretendían que las demandas inversor-Estado sean «más transparentes, más apelables y menos propensas a los conflictos de interés». Con este ejercicio de maquillaje trató de barrer bajo la alfombra las siglas ISDS que se habían convertido en «los acrónimos más tóxicos de Europa», según la propia Malmström.⁴⁸

¿Qué tiene que ver el CETA con el tribunal multilateral?

La enorme oposición hacia el ISDS también había afectado el proceso de aprobación del CETA. Bruselas intentó torcer la polémica en torno al ISDS cambiándole el acrónimo. En lugar del «viejo» sistema ISDS, prometió uno «nuevo», supuestamente independiente que protegería el derecho a legislar de los Gobiernos. Nació el **Sistema de Tribunal de Inversiones** (ICS, por su sigla en inglés). Se reabrieron las negociaciones para incluir la nueva etiqueta en el CETA y se vendió como el «tratado más progresista del mundo».⁴⁹

Distintos estudios sobre el CETA concluyen sin embargo que el «nuevo» modelo es igual de peligroso para la democracia que el «viejo». Con la excepción de algunos cambios procesales —mejora en el proceso de selección de árbitros, reglas éticas más severas y establecimiento de un órgano de apelación— la versión maquillada contiene esencialmente los mismos privilegios para los inversores.

El ICS es un «ISDS 2.0» que permitiría a decenas de miles de empresas transnacionales —tanto de Canadá o de EEUU con filial canadiense— demandar a los Gobiernos europeos por medidas adoptadas para proteger el ambiente, la salud, los trabajadores y

48 «ISDS: The most toxic acronym in Europe». Disp. en <https://www.politico.eu/article/isds-the-most-toxic-acronym-in-europe/>

49 Expresión que se ha utilizado tanto por la Comisión Europea y la Gran Coalición en el Parlamento Europeo, como por el PP, PSOE y C's al defender la ratificación del CETA en Las Cortes. <http://www.elmundo.es/espana/2017/06/22/594b7a85e2704e-130d8b45fi.html>

trabajadoras y otros intereses públicos.⁵⁰ Asimismo otorgaría unos derechos y privilegios a los inversores extranjeros, sin ninguna obligación a cambio y sin beneficiar a la sociedad. Existen serias dudas de que el ICS sea compatible con la legislación de la UE, ya que margina a los tribunales nacionales y contraviene las funciones del TJUE como máxima autoridad judicial.

En el lado de la política institucional, la mayoría del Parlamento Europeo y de varios parlamentos nacionales se dejó engañar al disfrazar el *ISDS* como *ICS*. Ello ha contribuido a la ratificación del CETA tanto en el Parlamento Europeo como en el de algunos países como España. La Comisión Europea ha integrado el ICS en los tratados comerciales con Canadá y Vietnam así como en las negociaciones de la «modernización» del Acuerdo Global con México. En todos se incluye un artículo que buscaría la «creación de un tribunal multilateral sobre inversiones y de un mecanismo de apelación».

¿Qué ha ocurrido desde 2017?

62

A nivel internacional, la Comisión ha dialogado con numerosos países para convencerles de la bondad de un Tribunal Multilateral de Inversiones (con Japón, por ejemplo, aún sin acuerdo),⁵¹ ha publicado varios informes para orientar el debate (algunos de ellos con el respaldo de Canadá)⁵² y ha realizado una consulta pública⁵³ que ha sido decepcionante al no permitir una participación efectiva y amplia. Bruselas tergiversó los resultados, alegando un respaldo para su propuesta⁵⁴ cuando una abrumadora mayoría de los encuestados (casi dos tercios) expresaron una oposición clara a la

50 VVAA, «The zombie ISDS. Rebranded as ICS, rights for corporations to sue states refuse to die», 2016. Disp en <https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/zombie-isds-ex-sum-es.pdf>

51 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1606>

52 [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-multilateral-investment-court-\(mic\)](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-multilateral-investment-court-(mic))

53 <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52017PC0493>

54 <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1608>

creación de este nuevo tribunal⁵⁵. Destaca el rechazo de la Asociación alemana de Jueces considerándolo el «camino equivocado» porque los tribunales de arbitraje tienen el poder de anular las decisiones de las administraciones nacionales y los tribunales a favor de un inversor.⁵⁶

Después de la tramitación exprés del CETA, la Comisión Europea presentó en septiembre 2017 un proyecto de mandato para establecer un Tribunal Multilateral de Inversiones en **la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (UNCITRAL)**. La Comisión envió la propuesta al Parlamento Europeo y al Consejo de la UE, pero sólo el segundo ha discutido y modificado el mandato. El Gobierno español ha defendido en todo momento una posición favorable y ha sido tremendamente opaco con el asunto. Cuando se presentó el mandato, Bruselas sugirió el debate en los parlamentos nacionales pero esto no ha ocurrido. El 20 de marzo de 2018, el Consejo de la UE aprobó el mandato de negociación⁵⁷. Ahora, la Comisión Europea iniciará las negociaciones en el marco de UNCITRAL.

¿Qué propone la UE para este Tribunal Multilateral de Inversiones?

63

En pocas palabras, la propuesta significaría institucionalizar aún más el arbitraje de inversiones. La UE pretende negociar una convención que pueda firmar cualquier país con el fin de derivar *allí* las futuras disputas. De esta forma el Tribunal Multilateral de Inversiones (MIC por sus siglas en inglés) abordaría las controversias entre inversores y Estados que se planteen entre países que hayan ratificado el instrumento por el que se establece el tribunal. Si, por ejemplo, todos los Estados miembros de la UE y Canadá firmaran la convención, las futuras demandas de inversionistas amparadas en el CETA serían decididas automáticamente por este nuevo tribunal global.

55 <http://www.ciel.org/wp-content/uploads/2017/11/Mini-briefing-consultation-FINAL-clean.pdf>

56 <http://isds.bilaterals.org/?richterbund-statement-on&lang=es>

57 Directrices de negociación para un Convenio relativo al establecimiento de un tribunal multilateral para la solución de diferencias en materia de inversiones <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12981-2017-ADD-1-DCL-1/es/pdf>

Pero se debe aclarar que la iniciativa de la UE no alterará las normas sustantivas relativas a las inversiones que figuran en los tratados internacionales de inversión ya vigentes o en vías de negociación. Los planes de Bruselas son que «el sistema multilateral de solución de diferencias relativas a inversiones debería activarse para aquellas demandas derivadas de acuerdos existentes y futuros» y que «ello también implicaría que el derecho sustantivo aplicado por el mecanismo sería el previsto en los acuerdos correspondientes».

En el caso de la UE, el tribunal sustituiría a los sistemas de tribunales de inversión bilaterales contemplados en los acuerdos comerciales y de inversión. El mandato que ha obtenido la CE contempla que se establezca tanto un tribunal de primera instancia como un tribunal de apelaciones, con integrantes a tiempo completo.

¿Sería este tribunal multilateral compatible con el Derecho de la UE?

Según la UE el «tribunal debe ser una institución internacional permanente» en el que cumplimiento efectivo de sus decisiones es esencial. A la luz de la reciente sentencia del TJUE⁵⁸ dicho *cumplimiento* estaría en entredicho ya que ha resuelto que la «cláusula arbitral incluida en el Tratado entre los Países Bajos y Eslovaquia sobre protección de inversiones no es compatible con el Derecho de la Unión».

El TJUE ha declarado que «este tribunal arbitral no puede calificarse de órgano jurisdiccional» y que «Eslovaquia y los Países Bajos han establecido un mecanismo de resolución de controversias que no permite garantizar que los litigios (...) se diriman ante un órgano jurisdiccional perteneciente al sistema judicial de la UE». Además «esta cláusula vulnera la autonomía del Derecho de la Unión» y «sustraer de sus mecanismos de control judicial los litigios que pueden versar sobre la aplicación o la interpretación de este Derecho».

El caso hace pensar que el TJUE ve el ISDS como una amenaza para el derecho comunitario y los tribunales nacionales⁵⁹. La sen-

58 <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2018-03/cpi80026es.pdf>

59 El Tribunal de Justicia de la UE (TJUE) depende mucho de los tribunales nacionales para obtener sus propios juicios y por eso es muy protector de los tri-

tencia puede significar que ya no se puedan utilizar los mecanismos ISDS incluidos en los tratados de inversión firmados entre Estados miembros de la UE. Esto podría tener implicaciones para el Tratado de la Carta de la Energía y tal vez declarar como incompatibles con el Derecho de la UE las disputas entre inversores y Estados derivados de dicho tratado. Ello afectaría por ejemplo a las 40 demandas contra el Estado español por el cambio regulador de las tarifas garantizadas para las energías renovables.

¿Qué plantea el mandato para el tribunal de inversión?

El mandato⁶⁰ para que la CE lidere las negociaciones en UNCITRAL ha cambiado respecto al texto de septiembre de 2017⁶¹.

- › El objetivo de la UE es acercar gradualmente los tribunales de arbitraje inversionista-estado del bloque y los tratados bilaterales de inversión al marco del tribunal multilateral.
- › El tribunal «tiene como objetivo reemplazar los mecanismos bilaterales existentes, incluidos en los más de 1.400 tratados de inversión celebrados por los Estados miembros de la UE y otros países interesados con un organismo permanente», explica la Comisión. Una vez funcionando la UE ya no utilizaría los tribunales de arbitraje privados establecidos ad hoc por los inversores extranjeros y los países anfitriones, pero tampoco quedarían anulados automáticamente.
- › El proceso se basa en el sistema ICS, incluido por primera vez en el acuerdo con Canadá (CETA). «El Convenio debe permitir a la Unión presentar a la jurisdicción del tribunal multilateral acuerdos en los que la Unión es o será parte», expone el mandato.
- › El texto anuncia: «El mecanismo principal del Convenio es que la competencia del tribunal multilateral se amplíe a un acuerdo bilateral cuando ambas partes del acuerdo hayan

bunales nacionales.

60 <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12981-2017-ADD-1-DCL-1/es/pdf>

61 <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2017/EN/COM-2017-493-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>

acordado someter las diferencias que se deriven del acuerdo a la jurisdicción del tribunal multilateral. En el caso de los acuerdos multilaterales, el Convenio debe permitir que dos o más de las partes acuerden someter las diferencias que se deriven del acuerdo a la jurisdicción del tribunal multilateral».

- › «La competencia del tribunal multilateral se amplíe a un acuerdo bilateral cuando ambas partes del acuerdo hayan acordado someter las diferencias que se deriven del acuerdo a la jurisdicción del tribunal multilateral».
- › La reiteración de la UE, que los «procedimientos deben llevarse a cabo de manera transparente» y que «los miembros del tribunal deben recibir una remuneración permanente, ser nombrados por un período fijo, y gozar de la seguridad de la tenencia, así como todas las garantías necesarias de imparcialidad e independencia», comprueba que el sistema ISDS carece de todo ello.
- › Está por ver si la UE garantizará que «las negociaciones se lleven a cabo de manera transparente, en la medida de lo posible, mediante la retransmisión radiofónica o por internet y para que los representantes de las organizaciones de la sociedad civil tengan la oportunidad de participar en los debates en calidad de observadores acreditados» tal como reza el mandato.

66

¿Hay una disputa por el poder entre la Comisión y los Estados de la UE?

El mandato establece una **división de poderes entre la UE y los estados miembros**. El fallo del TJUE sobre el acuerdo comercial UE-Singapur⁶² considera que la solución de controversias entre inversores y estados cae bajo la competencia mixta de ambos. El mandato revela conflictos de competencias. Los estados miembros pretenden controlar el proceso de negociación aunque admiten que la UE puede convertirse en miembro de la corte. «En caso de votación, los Estados miembros que sean miembros de UNCITRAL ejercerán su derecho de voto de acuerdo con las presentes directrices

62 <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2017-05/cp170052es.pdf>

y con las posiciones de la UE previamente acordadas», propone el texto. Actualmente, sólo 13 Estados miembros de la UE son miembros de UNCITRAL, que son nombrados por la asamblea general de la ONU. Por eso, el mandato menciona: «La Unión se esforzará por garantizar que el proceso de negociación del Convenio permita a todos los países interesados participar de forma efectiva en la negociación y el consenso».

El mandato expone que la «Unión debe poder ser parte en el Convenio, cuyas disposiciones se redactarán de manera que la UE pueda hacer uso de ellas de modo efectivo». Se puede interpretar como una concesión de los estados miembros dado que en el pasado bloquearon que la UE se incorporase a la convención de transparencia de UNCITRAL de 2014.⁶³ Queda por ver si este acuerdo político entre la Comisión y el Consejo resistirá el escrutinio del Tribunal de Justicia de Luxemburgo. La máxima jurisdicción de la UE ha dictaminado anteriormente que la UE no puede unirse al Tribunal Europeo de Derechos Humanos, ya que temía que pudiera interferir con la integridad del orden jurídico de la UE.

Problemas de fondo de un Tribunal Multilateral de Inversiones

67

- › ***Es un sistema unidireccional:*** Al igual que el sistema ISDS, el mecanismo multilateral estaría exclusivamente al alcance de los inversores extranjeros. La ciudadanía, las comunidades afectadas por inversiones y empresas multinacionales, los sindicatos o los Estados no podrían presentar una demanda, en un sesgo estructural ideado exclusivamente a favor de los inversores.
- › ***Sólo contiene privilegios para inversores extranjeros:*** No cambia las normas a favor de los inversores en los tratados de comercio e inversión vigentes y futuros, es decir, se mantienen los mismos derechos especiales que han posibilitado demandas en tribunales de arbitraje privado contra diversas regulaciones y sentencias judiciales.

63 <http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/transparency-convention/Transparency-Convention-s.pdf>

- › **No incluye obligaciones para los inversores:** el mandato no hace alusión alguna a las obligaciones de los inversores ni a los instrumentos jurídicos con los que se podrían establecer tales obligaciones. Igual como ocurre que con el actual régimen ISDS, no se podría demandar ante dicho tribunal aquellos inversores que violen DDHH, normas de protección social, laboral y ambiental.
- › **Permite eludir los tribunales nacionales y europeos:** El mandato no sugiere que los inversores deberían agotar primero los recursos internos de la justicia ordinaria antes de acceder al tribunal multilateral. Éste es un principio básico del estado de derecho y tiene que ser cumplido por cualquier ciudadano.
- › **No se garantizan la independencia ni imparcialidad:** Puede ser que la creación de un tribunal de arbitraje permanente (con miembros a tiempo completo y nombrados por los Estados y procedimientos más transparentes) mejore la transparencia e independencia del actual sistema de arbitraje *ad hoc*. Pero el sistema de tribunal de inversiones que la UE ha incluido en sus recientes tratados con Canadá y Vietnam no son judicialmente independientes (ya que los árbitros no tienen un salario fijo y, por lo tanto, continúan teniendo interés económico), no están exentos de conflictos de intereses (no se les prohíbe que sigan ejerciendo la abogacía en otras instancias) y no son justos (ya que terceras partes afectadas carecen de representación jurídica en los procedimientos). Por estos y otros motivos, la Asociación Europea de Jueces ha cuestionado la independencia del proceso.
- › **Existe el riesgo que se designen los mismos árbitros de siempre:** No hay garantías que el tribunal multilateral propuesto evitaría contratar a quienes integran actualmente el poderoso círculo de árbitros y quienes dominan el arbitraje de inversiones, envueltos en conflictos de intereses y, por lo general, favorables a los intereses de los inversores.

Peligros más espinosos de un tribunal multilateral de inversiones

- › **Blindaría el sistema ISDS:** crear un tribunal especial para grandes empresas ataría a los Gobiernos aún más a un régimen

jurídico que prima los beneficios privados por encima del interés general. Una vez establecido, se necesitarían décadas para desarmarlo.

› ***Damnificaría todas las reformas emprendidas del sistema ISDS:***

La iniciativa deslegitima medidas tomadas por diferentes gobiernos del mundo para minimizar los daños de los inversores y el sistema ISDS — como la terminación de tratados de inversión o la adopción de tratados con unas normas diferentes o que excluyen el uso del arbitraje privado de inversiones—. Se dificultaría la puesta en marcha de iniciativas legislativas con el fin de recuperar el espacio normativo necesario para abordar problemas tan urgentes como el cambio climático, las desigualdades, la corrupción, la discriminación patriarcal o el desempleo.

› ***Legitimaría normas injustas:*** El tribunal multilateral legitimaría un régimen judicial injusto y antidemocrático con cambios meramente procesales. El sistema ISDS reserva a los inversores extranjeros la facultad de impugnar leyes de interés general⁶⁴, impedir o limitar la adopción de regulaciones, y causar estragos en los presupuestos públicos. Pero mientras no se resuelve la asimetría jurídica entre derecho mercantil y derechos humanos, se sigue consolidando una forma de hacer política en la que los gobiernos deben acatar «normas inviolables» que sustraen las reglas del mercado al control de la democracia representativa.⁶⁵

› ***Quebrantaría —aún más— el derecho internacional de los derechos humanos:*** Al igual que los tribunales arbitrales ad—hoc,

64 Aunque no siempre se trata de casos en los que el gobierno de turno haya adoptado leyes de interés general ni forma legítima. En el caso de España, las 40 demandas presentadas por inversores extranjeros y especuladores (fondos del Deutsche Bank o de los fondos soberanos Masdar-Mubadala de Abu Dabi) ante tribunales de arbitraje privados responden al drástico recorte sobre las energías renovables que supusieron las reformas del sector eléctrico de 2010, 2012 y 2013 que supuso un varapalo a la transición energética y lucha contra el cambio climático y no contaron con el apoyo de la opinión pública. Además, afectaron a muchos ciudadanos, pequeñas empresas y municipios que habían hecho inversiones en el sector de las energías renovables.

65 La «constitución económica, armadura jurídica de dominación» Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro (13 de enero de 2018) <http://omal.info/spip.php?article8519>

es probable que un tribunal multilateral para inversores tienda a incrementar el poder de estos, al fallar sólo en base del derecho mercantil y a favor de los demandantes. Dicho tribunal haría más fuerte el derecho de inversiones e ignoraría las leyes internacionales de derechos humanos, laborales y medioambientales. En consecuencia, las debilitaría. ¿Qué papel jugarán la Declaración Universal de los Derechos Humanos o el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales en las decisiones que adoptará este tribunal? Absolutamente ninguno.

- › ***Sería una manera encubierta de expandir el ISDS:*** La UE utiliza el tribunal multilateral para legitimar los privilegios de los inversores extranjeros en los nuevos tratados comerciales, y distraer de la crisis de legitimidad de las políticas de comercio e inversión. Por ejemplo, en el caso del CETA, la promesa de un futuro mecanismo multilateral ya se está usando como argumento para convencer a los Gobiernos y los parlamentos para justificar que estos tratados contengan derechos especiales para los inversores extranjeros. Con el CETA, el 81% de los inversores estadounidenses que operan en la UE podrían interponer demandas contra gobiernos europeos amparándose en el CETA, si utilizan sus filiales en Canadá.

70

¿Cuáles son los próximos pasos de la UE?

La UE impulsará la propuesta de negociar una convención para establecer el tribunal multilateral en el contexto de las discusiones más amplias sobre la reforma del ISDS, que están teniendo lugar en la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI, o UNCITRAL).⁶⁶ Dicho organismo decidirá sobre los tiempos y las formas de las negociaciones. Las

66 Se puede seguir las negociaciones consultando la página Web de UNCITRAL. El «Grupo de Trabajo III» aborda la «Reforma del Sistema de Solución de Controversias entre Inversionistas y Estados». Allí se han publicado las contribuciones de los Estados miembros, como por ejemplo de España. http://www.uncitral.org/uncitral/es/commission/working_groups/3Investor_State.html

próximas sesiones de negociación tendrán lugar en abril y junio/julio en Nueva York y en octubre en Viena.

La Comisión y el Consejo de la UE se reunirán periódicamente para acordar las estrategias de negociación. Es probable que el Parlamento Europeo adopte algún informe para posicionarse ante las negociaciones y el mandato, aunque no será vinculante. Sólo una vez terminadas las negociaciones en UNCITRAL y aprobada la convención que crearía este tribunal, el Parlamento Europeo así como los parlamentos nacionales tendrían la oportunidad de debatir y votar sobre ello. Hasta entonces pueden pasar entre dos, tres o más años.

Con este contexto podemos afirmar que estamos en un momento clave

- ▷ El ISDS ha sido altamente desacreditado en los últimos años. No solo se han fortalecido las voces críticas, sino que la evidencia de sus impactos negativos también se ha multiplicado. En la UE, una serie de sentencias del Tribunal de Justicia (dictamen 2/15 sobre UE-Singapur⁶⁷ y el asunto C-284/16 Achmea vs. República de Eslovaquia⁶⁸) han sido un golpe importante al arbitraje de inversiones. En Norteamérica, el gobierno de los EEUU hizo la propuesta —en el marco la negociación del NAFTA— de cambiar el sistema ISDS, que según se dice “erosiona la soberanía de los EEUU” al permitir que las multinacionales burlen los tribunales nacionales.⁶⁹
- ▷ Puede haber una expansión masiva del ISDS, incrementando la aplicabilidad de arbitraje de inversiones del 20% al 80% de los flujos de inversión globales a través de los nuevos tratados (TPP, CETA, UE-Japón, TTIP, EE.UU.-China, UE-China, Área de Libre Comercio Asia-Pacífico, etc.), lo que sería una camisa de fuerza

67 <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=ES>

68 <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2018-03/cp180026es.pdf>

69 <https://www.wsj.com/articles/canada-mexico-reject-proposal-to-rework-nafta-corporate-arbitration-system-1517179473?mod=mktw>

para impedir cambios políticos a favor de la redistribución de la riqueza o para frenar el cambio climático. O puede haber más países que se sumen a iniciativas para reformar el ISDS y el derecho mercantil internacional, terminando o renegociando tratados de inversiones, reclamando soberanía para la acción política, imponiendo obligaciones al inversor y poniendo en marcha alternativas al orden económico mundial.

- › La UNCTAD ha calculado que para finales de 2018 habrá aproximadamente 1.600 tratados bilaterales de inversión que se podrán dar por terminados o renegociar en cualquier momento.
- › En el pasado, ha sido extremadamente difícil poner en marcha campañas para conseguir que un país se salga de los tratados de protección de inversión. Pero una sociedad civil organizada ha logrado, por ejemplo, frustrar el Acuerdo Multilateral de Inversiones en 1998, que no se aprueben diferentes tratados bilaterales, que se congelasen las negociaciones del TTIP e impulsar cambios importantes en la política de inversiones en India, Indonesia, Bolivia, Venezuela, Ecuador, Sudáfrica y Nueva Zelanda.
- › Los países deberían centrar su cooperación y dedicar sus recursos en medidas concretas que apoyen y protejan los derechos humanos, la salud pública y el medio ambiente, regulando de manera efectiva a las corporaciones transnacionales, priorizando la negociación del tratado vinculante de la ONU sobre empresas transnacionales y garantizando que las disputas derivadas de los acuerdos de inversión se aborde en el contexto de este tratado.⁷⁰ Hay que hacer esfuerzos en la lucha contra la impunidad de las empresas transnacionales así como el fortalecimiento de la justicia doméstica y la mejora del acceso a la justicia para las personas y comunidades afectadas por violaciones de derechos humanos, tanto a nivel doméstico como a nivel extra-territorial.⁷¹

70 https://www.stopcorporateimpunity.org/wp-content/uploads/2017/10/Treaty_draft-ES1.pdf

71 Vídeo de la jornada «Por el establecimiento de un tratado vinculante sobre empresas transnacionales y derechos humanos», organizada en el Congreso de los Diputados (Madrid, 18 de octubre de 2017) <http://omal.info/spip.php?article8425>

Conclusiones y propuestas: una campaña global «ISDS: 50 años bastan»

Los privilegios que se otorgan a los inversores en los tratados internacionales de comercio e inversión y en el sistema internacional de arbitraje Inversor-Estado (ISDS) constituyen una de las grandes injusticias de la globalización neoliberal, en general, y del derecho mercantil en particular. La propuesta de la UE para crear un tribunal global de inversores amplía aún más la asimetría existente entre la *lex mercatoria* y el Derecho Internacional de los DDHH. Y mientras se impulsa por la vía rápida las negociaciones del MIC, la UE junto con EEUU, Brasil y otros países, bloquea en la ONU la propuesta de un tratado vinculante sobre DDHH⁷².

La UE reconoce abiertamente que busca salvar el controvertido sistema del ISDS reemplazándolo con una copia renombrada. Y la letra pequeña en los recientes tratados negociados nos dice que el MIC seguiría contradiciendo los principios del Estado de Derecho al socavar las instituciones democráticas estatales priorizando las ganancias empresariales por encima de todo lo demás.

El mantenimiento de élites privilegiadas en un mundo en crisis exige a los gobiernos una política económica que ha declarado la guerra contra la vida. Esta política está condensada en los tratados de comercio e inversión. «Todo ello va alejando a la ciudadanía del control de los centros reales de poder, consolidando mecanismos autoritarios y debilitando la legitimidad de las instituciones representativas», como reflexionan muy acertadamente Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro.⁷³

Una gran mayoría de los Estados miembros de la UE y el Parlamento Europeo apoyan a la CE en su intento de relegitimar el ISDS con el MIC y ampliar el derecho sustantivo para los inversores con los tratados de «nueva generación» (CETA, TTIP, Japón, Vietnam,

72 González, Erika/Kucharz, Tom, «Qué ha ocurrido con el tratado de la ONU sobre empresas y derechos humanos», *El Salto*. Disp.en <https://www.elsaltodiario.com/multinacionales/tratado-multinacionales-onu-empresas-derechos-humanos>

73 Juan Hernández Zubizarreta y Pedro Ramiro, «La 'constitución económica', armadura jurídica de dominación» OMAL, 13 de enero de 2018. Disp. en <http://omal.info/spip.php?article8519>

Singapur, México, Indonesia, Chile, Australia y Nueva Zelanda). Pero también hay mucha resistencia. Por ejemplo, 420.000 personas han firmado una petición en contra del MIC a la que se van uniendo instituciones académicas, sindicatos, gobiernos municipales y organizaciones sociales defensoras del medio ambiente, del consumidor y los DDHH, organizaciones feministas, ONGD, asociaciones agrarias, así como la mayoría de los participantes en una *consulta pública*.⁷⁴

Es importante que la sociedad civil organizada, el ámbito académico y las fuerzas políticas del cambio acompañen las discusiones y negociaciones del tribunal multilateral con una fuerte campaña contra el ISDS. Porque el régimen de inversión global, o el régimen de impunidad corporativa como lo llamarían otros, está herido. Evitar su expansión e incluso dar pasos hacia su desmantelamiento son absolutamente posibles.

Se están preparando campañas en varios países bajo el lema «*ISDS: 50 años bastan*». El reclamo de alternativas que pongan los DDHH en el centro se extiende cada vez más. El movimiento europeo contra la política comercial neoliberal ha puesto en marcha una campaña pan-europea para poner fin al ISDS. El objetivo: que la UE cancele los acuerdos existentes con cláusulas ISDS y se abstenga de negociar nuevos acuerdos. Entre otros se propone celebrar una recogida de firmas mediante una Iniciativa Ciudadana Europea auto-organizada. En el Estado español sería preciso plantear la salida de la Carta de la Energía⁷⁵, el tratado con un mayor número de casos ISDS y que pone en peligro los esfuerzos para la transición energética y la justicia climática.

No podemos rendirnos. Debemos seguir generando presión política. Con la campaña contra el TTIP hemos demostrado que la protesta tiene éxito porque hemos llevado el asunto a la esfera pública donde todas estas políticas deben discutirse. Lo tendremos que hacer una y otra vez. Todavía hay un largo camino por delante. Pero podemos conseguirlo.

74 <https://www.elsaltodiario.com/acuerdos-comerciales/consulta-tribunal-multilateral-de-inversiones-ue-viola-sus-propias-directrices>

75 El Tratado de la Carta de la Energía, con 48 Estados miembros, fue negociado entre 1991-1994, firmado en 1994 y entró en vigor en 1998. Hasta 2018 se presentaron 114 casos ISDS.

Referencias

- Deutscher Richterbund, «Posición de la Asociación Alemana de Jueces sobre el Tribunal Multilateral de Inversiones», 2017, disp. en http://www.foeeurope.org/sites/default/files/eu-us_trade_deal/2017/en_stellungnahme.pdf
- Estévez Sanz, Marlen/Muñoz Rojo, Roberto, «¿Un futuro incierto para el arbitraje de inversión?», *Cinco Días*, 2017, disp. en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/07/14/legal/1500035428_877647.html
- European Association of Judges, «*Statement on the proposal from the European Commission on a new investment court system*», 9 de noviembre de 2015, <http://www.iaj-uim.org/iuw/wp-content/uploads/2015/11/EAJ-report-TIPP-Court-october.pdf>
- European Parliament, EPRS, Multilateral court for the settlement of investment disputes, Briefing - Initial Appraisal of a European Commission Impact Assessment, noviembre de 2017.
- European Parliament, EPRS, Prospects for a Multilateral Investment Court, At-a-Glance, junio de 2017.
- European Parliament, EPRS, From arbitration to the investment court system (ICS): The evolution of CETA rules, In-depth analysis, junio de 2017.
- Friends of the Earth-Europe, «The Multilateral Investment Court, Locking in ISD: Ten reasons why the EU's proposal for a Multilateral Investment Court doesn't fix a fundamentally flawed system», 2017 http://foeeurope.org/sites/default/files/eu-us_trade_deal/2017/mic_10_reasons_factsheet_full_v6.pdf
- González, Erika/Kucharz, Tom (2017): «Qué ha ocurrido con el tratado de la ONU sobre empresas y derechos humanos» en *El Salto*, disp. en <https://www.elsaltodiario.com/multinacionales/tratado-multinacionales-onu-empresas-derechos-humanos>
- Kucharz, Tom, «Trece asuntos comerciales que debes conocer si el TTIP te aterró» *El Salto*, 27 de febrero de 2018, disp. en <https://www.elsaltodiario.com/acuerdos-comerciales/13-asuntos-comerciales-debes-conocer>
- Seattle-to-Brussels Network, «El ISDS en una peligrosa encrucijada», 2017, disp. en <http://www.s2bnetwork.org/wp-content/uploads/2017/02/El-ISDS-en-una-peligrosa-encrucijada.pdf>

Seattle-to-Brussels Network, «Friends of the Earth Europe, Center for International Environmental Law: Assessment of the public consultation on the proposed Multilateral Investment Court», Bruselas, noviembre de 2017, disp. en <http://www.szbnetwork.org/wp-content/uploads/2018/02/Mini-briefing-consultation-FINAL.pdf>

— «Investor-state dispute settlement: the arbitration game», *The Economist*, 11 de octubre de 2014, disp. en <http://www.economist.com/news/nance-and-economics/21623756-governments-are-souring-treaties-protect-foreign-investors-arbitration>

Transnational Institute, Friends of the Earth International, Corporate Europe Observatory, «Winning the debate against pro-ISDS voices. An activist's argumentation guide», 2017, disp. en <https://www.tni.org/files/9837452346812786.pdf>

Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2017): Dictamen 2/15 de 16 de mayo de 2017 <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&doclang=ES>

Tribunal de Justicia de la Unión Europea (2018): Comunicado de prensa nº 26/18. Sentencia en el asunto C-284/16 Slowakische Republik/Achmea BV <https://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2018-03/cp180026es.pdf>

UNCTAD. <http://investmentpolicyhub.unctad.org>

Van Harten, Gus/Malysheuski, Pavel, «Who has benefited financially from investment treaty arbitration? An evaluation of the size and wealth of claimants», *Osgoode Legal Studies Research Paper* No. 14, 2016. Disp. en http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2713876

VV.AA., A World Court for Corporations: new report exposes dangers of proposed Multilateral Investment Court 2017. Disp. en <http://www.szbnetwork.org/wp-content/uploads/2017/12/WORLDCOURT-UK-WWW.pdf>

VVAA, «The zombie ISDS. Rebranded as ICS, rights for corporations to sue states refuse to die», 2016. Disp. en <https://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/zombie-isds-exsum-es.pdf>

Zubizarreta, Juan Hernández y Ramiro, Pedro, «La 'constitución económica', armadura jurídica de dominación», *Gara*, 13 de enero de 2018, disp. en <http://omal.info/spip.php?article8519>

Impacto de los acuerdos de comercio e inversión en las economías locales

Pablo Cotarelo y Sergi Cutillas⁷⁶

A continuación nos disponemos a abordar el análisis de los potenciales efectos de los llamados Tratados de Libre Comercio e Inversiones, y más concretamente del CETA y el TTIP, sobre la economía local española.

El primer paso para afrontar debidamente la estimación del impacto de este tipo de acuerdos es analizar los fundamentos teóricos en los que se basa el llamado libre comercio. En primer lugar, llama la atención que se asuma que la ventaja comparativa de los países les obligaría a especializarse en producir las mercancías con mayor ventaja relativa respecto a sus competidores, cuando está ampliamente demostrado que no es un concepto validado empíricamente. En segundo lugar, tampoco se sostiene que la remuneración de los trabajadores y trabajadoras refleje la disponibilidad de los recursos, debido fundamentalmente a la especulación que se produce con el tipo de cambio de las divisas. Y por último, la inversión directa en países de baja productividad no es una función de la relación entre costes laborales y costes de capital, en contra de la teoría neoclásica que afirma que las empresas no harán ningún beneficio extraordinario de su poder de mercado cuando lleven la producción, por ejemplo, a China. En consecuencia, la idea de que toda interferencia en el comercio internacional es perjudicial e ineficiente es claramente errónea.

Por otro lado, en lo que se refiere a los modelos de impacto económico, los más realistas prevén que las fricciones generadas por estos tratados disminuirían las rentas salariales y el empleo, y en

⁷⁶ Miembros de Ekona, cooperativa especializada en economía.

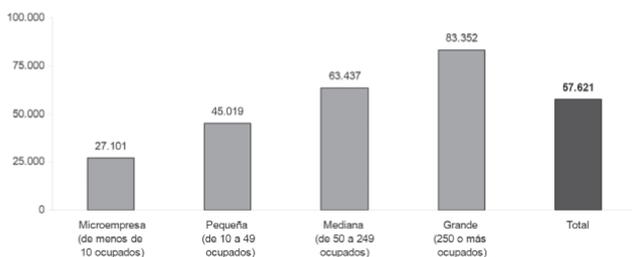
consecuencia también las demandas agregadas en las dos regiones (EEUU y UE). Pero es que tampoco las estrategias alternativas de búsqueda de mercado exterior o la desregulación financiera evitarían tensiones sociales e inestabilidad financiera.

La primera conclusión que podemos extraer del análisis es que parece que el avance de este tipo de tratados no se detiene ante las evidencias empíricas, estando por lo tanto basados en premisas falsas.

En lo que se refiere a la economía local, analizar el potencial impacto sobre ella de los tratados de comercio e inversiones significa encontrar los factores que determinan la salud de sus actores. Es decir, en función de qué elementos se puede considerar que las empresas tienen más o menos posibilidades de sobrevivir en la economía actual. Identificamos que son la actividad y capacidad exportadora, la capacidad de acceso al crédito, la productividad, y la capacidad innovadora, los factores determinantes del buen funcionamiento de los actores de la economía local; como se puede observar, todos ellos muy relacionados con su tamaño.

Cuando nos detenemos a consultar el conocimiento institucional en el contexto de la UE, descubrimos que no existen estudios fiables sobre el potencial impacto de los tratados sobre la economía local, ni en función de los factores anteriores ni bajo ningún otro enfoque. Concretamente sobre las PYMES, resulta llamativo que, a pesar de los 19 millones de ellas en Europa que no se dedican a la exportación y que se enfrentarían a una mayor presión competitiva, no se hayan realizado estudios en profundidad que puedan apor-

78

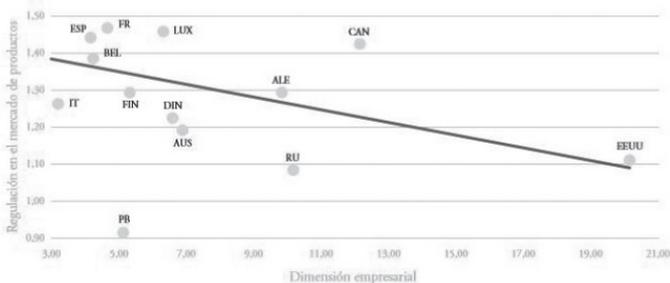


Productividad (en euros) en la industria manufacturera por tamaño de la empresa, año 2015. Fuente: INE, Estadística Estructural de Empresas, sector industrial, año 2015. Nota de prensa de 23 de junio de 2017.

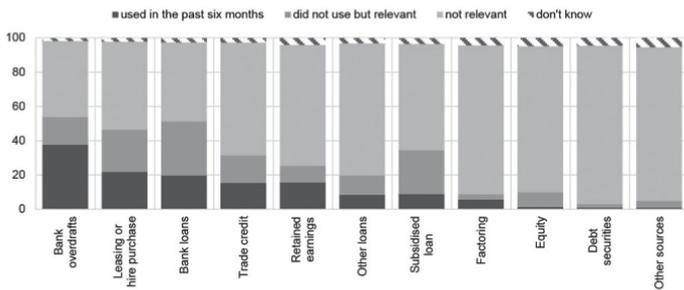
tar datos concretos para poder tomar decisiones conscientes. De hecho, se puede estimar que los tratados de libre comercio e inversiones las desestabilizaría significativamente, dado que podrían desviar el comercio intra-europeo (que representa la mayor parte de su exportación) hacia los EEUU, fomentar la importación de productos estadounidenses baratos y apoyar a grandes grupos para entrar en mercados europeos en los que las PYMES son fuertes en la actualidad.

En cualquier caso y debido a la dinámica económica, la apertura y creación de un mercado transatlántico en la provisión de servicios públicos permitiría que grandes corporaciones extranjeras con gran capacidad financiera y orientadas únicamente a obtener beneficios, ejerzan una competencia insostenible para las empresas locales que, con su experiencia relacionada a su implantación en la región, aportan valor más allá del cuantificado económicamente. Es decir, generan un retorno social en su entorno que excede el análisis económico convencional. Además, esta apertura de mercados supone un riesgo real de monopolizar estas economías e imposibilitar a las administraciones públicas establecer regulaciones flexibles que respondan a las necesidades de la región.

La realidad española no es muy diferente a la descrita para el conjunto de la zona europea, en cuanto a los riesgos a los que se enfrentaría en función de las características de sus economías locales. El análisis nos indica que las empresas españolas son de pequeñas dimensiones, por sus características no se enfocan a la exportación, son poco productivas (Figura 1), necesitan más protección (Figura 2) y su tendencia innovadora es negativa.



Relación entre la regulación en el mercado de productos y dimensión empresarial Fuente: OCDE.



Estructura financiera de las PYMES de la Eurozona.

Fuente: BCE.

En un contexto de concentración del empleo en empresas de pequeñas dimensiones, la reducción generalizada de los salarios que implicarían los tratados sería una medida contraproducente para las PYMES, las cuales dependen en mayor medida de la demanda interna española. Al ser las empresas pequeñas las menos productivas, la apertura del mercado facilitarían la extinción de un gran número de empresas que, con el nuevo marco legislativo y el nuevo contexto financiero y económico surgido de los acuerdos, no pudieran continuar con su actividad. Además, debido a las características de las PYMES españolas y a su grado de innovación, la mayor parte de ellas no será propensa al crecimiento si hay una apertura súbita en los mercados, como tampoco será propensa a la exportación.

Tampoco supondría una garantía contra los impactos de los tratados el avance de la participación en las economías locales de la llamada economía social y solidaria, ya que sus características asociadas a los factores determinantes definidos anteriormente, y muy relacionados con el tamaño de los actores económicos, no serían muy diferentes. La economía social y solidaria se caracteriza por el pequeño tamaño de sus actores, su prácticamente nula capacidad exportadora, una productividad modesta y un acceso al crédito limitado a entidades locales, con lo que los efectos potenciales de los tratados no diferirían de economías sin este tipo de actores.

Por otro lado, los acuerdos referentes a los servicios financieros incluidos en el CETA acelerarán el proceso de financiarización de la economía. Se entiende el concepto financiarización como el proceso que se da en la actual fase del capitalismo según el cual aumenta

considerablemente la ascendencia de la esfera financiera privada sobre el resto de la economía mundial, lo que significa un pobre desarrollo de éstos, que se caracterizan por unas bajas inversiones productivas de su actividad. La mayor apertura e interconexión entre los sistemas financieros canadiense y europeo conllevará una mayor vulnerabilidad de tales sistemas a choques externos y al contagio financiero, así como las facilidades al movimiento de capitales podrían provocar su fuga en momentos críticos, perjudicando a las economías locales.

Asimismo, debido al nuevo modelo de financiación basado-en-mercados que incluyen estos tratados (promovido también independientemente por las instituciones de la UE en diferentes esferas mediante otras estrategias), las empresas cuya vía de financiación habitual ha sido el crédito bancario se ven forzadas a buscar nuevas vías de financiación. En caso de no conseguirlas, deben reducir costes a través de despidos, disminución de las inversiones y, en algunos casos, parando la actividad. La mayoría de las PYMES españolas se encuentran en esta situación, lo cual las hace muy vulnerables ante este tipo de tratados, y ante las dinámicas y estrategias de financiarización.

Descubrimos por lo tanto que, debido a las características de las empresas españolas, en relación a su tamaño, acceso al crédito, grado de actividad exportadora, productividad e innovación, existe una división de intereses y estrategias para enfrentarse a los nuevos escenarios que plantean los tratados de comercio e inversiones, y la financiarización.

Si nos interrogamos sobre modelos actuales que podrían proteger de estas amenazas a los actuales actores de la economía local, nos encontramos con las PYMES alemanas. Las *Mittelstand*, que así es como se llaman, es un modelo excepcionalmente exitoso en el que las PYMES permanecen en gran parte ajenas a la financiarización, manteniendo gerencias ajenas al lucro de corto plazo y autofinanciándose con sus ganancias, o regionalmente a través de los préstamos bancarios tradicionales de las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito. Las empresas alemanas de propiedad familiar no son víctimas habituales de adquisiciones externas, ocupando el puesto más bajo entre los países europeos con respecto a adquisiciones de capital riesgo extranjero.

A modo de conclusión sobre este apartado se puede afirmar que, si consideramos que las gestiones empresariales y los modelos de financiación alejados de la financiarización son más exitosos para las economías locales, las PYMES españolas deberían protegerse ante la financiarización manteniendo una cultura empresarial más enfocada a aportar valor a la comunidad en la que residen, como ya hacen muchas de ellas en la actualidad.

Cláusulas sociales en la contratación pública

Una palanca poderosa de transformación social

Carlos Sánchez Mato⁷⁷

La contratación de las Administraciones Públicas supone en el ámbito europeo alrededor del 20% del PIB y a nivel estatal alcanza un 18 % del PIB. Esto implica una poderosa capacidad de compra y herramienta de transformación de la sociedad y de la economía a través de la contratación pública. Transformar la forma de contratar desde el sector público puede contribuir a dar más estabilidad al empleo, mejorar las condiciones laborales, incluidas las retributivas, avanzar hacia la igualdad de género, mejorar la formación y capacitación profesional, garantizar la conciliación familiar, proteger el medio ambiente, y respetar los derechos humanos.

El Ayuntamiento de Madrid destinó en 2016 más de 1.800 millones de euros, una cantidad que ha ido en aumento gracias a unos presupuestos municipales expansivos que deben revertir en beneficio de la ciudadanía y también activar un tejido económico con criterios sociales y ambientales. Y es que las condiciones que establece un gran licitador como el Ayuntamiento de Madrid no solo inciden en los servicios u obras concretas que se adjudican a las empresas sino que las empujan a adaptar su funcionamiento y sus políticas corporativas. Tiene por tanto una potencial incidencia indirecta más allá de los contratos públicos adjudicados.

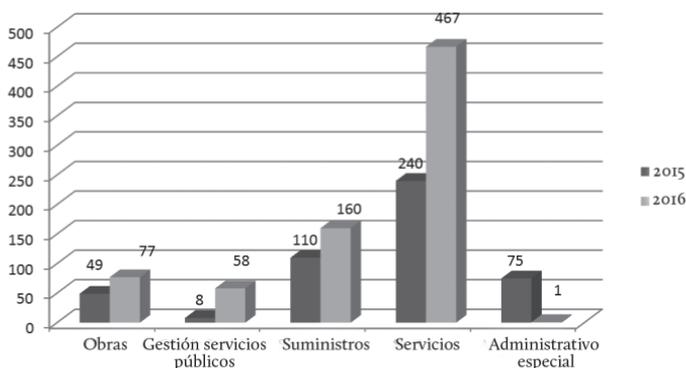
Desde el inicio del mandato, el gobierno de Ahora Madrid apostó por una estrategia de contratación pública. Venía respaldada por la cuarta generación de Directivas comunitarias sobre contratación pública y se adelantó a la nueva Ley estatal de Contratos del Sector Público, que transpone ese marco europeo y que fue aprobada en otoño de 2017 con un año y medio de demora.

77 Economista. Concejal del Ayuntamiento de Madrid.

En septiembre del 2015 el Ayuntamiento de Madrid a través del Área de Economía y Hacienda marcó el cambio de rumbo con la modificación de una instrucción vigente hasta ese momento sobre contención de gasto. De este modo, el precio más bajo dejaba de ser el criterio de adjudicación preponderante para las adjudicaciones. Fue un paso fundamental, ya que hasta ese momento todo se supeditaba a la valoración económica en detrimento de otras condiciones laborales y sociales y en beneficio de las grandes empresas con mayor capacidad de presentar ofertas a la baja.

Ese sustancial cambio fue seguido por la aprobación de instrucciones de contratación sobre cláusulas sociales, de comercio justo y la reserva de contratos a centros especiales de empleo y empresas de inserción. Se apostó además por la aplicación práctica del principio de integridad en contratación para aportar transparencia a todo el proceso de licitación y adjudicación y ejecución.

El camino no ha sido siempre fácil porque desde la Delegación de Gobierno en Madrid y la Abogacía del Estado se trataron de frenar los avances en la contratación pública, aunque finalmente los tribunales avalaron la estrategia. También las grandes empresas han puesto palos en las ruedas del Ayuntamiento de Madrid. Pero el contenido social de la instrucción 1/2016 de cláusulas sociales en contratación se ha visto avalado con resoluciones sucesivas del Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales de Madrid y con el contenido sobre cláusulas sociales de la propia Ley de Con-



Número de contratos del ayuntamiento de Madrid y organismos autónomos

tratos Sector público al incluirse idéntico espíritu en la apuesta por las consideraciones sociales y laborales en contratación pública del Ayuntamiento de Madrid.

Parece evidente que la apuesta por una visión amplia y social de la contratación pública que vaya más allá de la visión economicista, no será bien vista por quienes defienden a las élites.

Eso es lógico porque en el sistema que rige y mueve todos los hilos de la economía y, por tanto, de la política, el capitalismo, el beneficio privado es el único motor ante el que se subordina cualquier otra cosa. Los tratados de libre comercio e inversión intentan conseguir, junto a las grandes corporaciones, eliminar el verdadero objetivo a batir y que no es otro que las regulaciones y las normativas. En definitiva, hay que socavar las leyes que supongan un obstáculo al comercio y la inversión. Por eso las cláusulas sociales en la contratación pública son un problema importante para estos tratados.

La estrategia del Ayuntamiento de Madrid

A lo largo de este mandato corporativo se han adoptado las siguientes instrucciones que han avanzado hacia un modelo de contratación más responsable y socialmente comprometida, innovadora y eficiente:

— Instrucción de enero de 2016 relativa a la incorporación de cláusulas sociales en los procesos de contratación pública del Ayuntamiento de Madrid, sus organismos autónomos y las entidades del sector público municipal en todas las fases del procedimiento contractual.

La instrucción especificaba qué cláusulas sociales eran aquellas referentes a la inserción sociolaboral de personas en situación de exclusión social y/o personas con diversidad funcional, la promoción de la calidad y estabilidad en el empleo, la mejora de la capacitación profesional mediante formación en el lugar de trabajo, el fomento de la igualdad efectiva entre mujeres y hombres, la salvaguarda de la seguridad y salud laboral, la conciliación de la vida familiar y laboral o, entre otros, la mejor accesibilidad de personas con diversidad funcional.

— *Instrucción de febrero de 2016 sobre la incorporación de cláusulas éticas de comercio justo.*

Por medio de la misma se convertía en obligatoria la inclusión de estos criterios en todos los contratos y adjudicaciones relativos a servicios de hostelería y restauración (restaurantes, cafeterías, comedores, catering y máquinas automáticas expendedoras).

— *Instrucción de marzo 2016 sobre los criterios de actuación para la aplicación de la reserva de contratos a centros especiales de empleo y empresas de inserción, que ha facilitado el modo de realizar esta reserva incidiendo en el volumen de contratación.*

Así en 2017 un 0,6 % del importe de contratos, es decir, más de un millón de euros, quedaba reservado a las empresas que tienen como finalidad la integración de personas en situación de exclusión y a los centros especiales que proporcionan a personas con diversidad funcional empleo remunerado y adecuado.

— *Instrucción 4/2016 relativa a consultas preliminares del mercado que busca mayor eficiencia y adecuación a la realidad en las contrataciones.*

86

Así se establecieron las bases para que, antes de iniciar un procedimiento, se pudieran realizar consultas a especialistas, autoridades u operadores sobre el servicio para ajustar el objeto y las condiciones de pliegos y licitaciones.

— *La Instrucción de mayo de 2016 relativa a los criterios de actuación en la contratación municipal estableció criterios generales y comunes para todos los órganos de contratación del Ayuntamiento de Madrid, sus organismos autónomos y empresas municipales.*

Se determinaba la contratación pública como instrumento de cohesión social para conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador y quedaba así superada una instrucción anterior centrada exclusivamente en la contención de gasto y por tanto en el criterio del precio más bajo.

— El principio de integridad avanza en la transparencia en contratación municipal. Se ha puesto a disposición de la ciudadanía información de actividad contractual que antes era opaca o imposible de obte-

ner. Se publican los contratos menores, las incidencias, las memorias anuales de registro de contratos con información más detallada y amplia y se dan pasos para hacer cada vez más accesible y transparente la información sobre los contratos de este ayuntamiento.

— La modificación del reglamento del registro de contratos municipal en septiembre de 2017 amplía la información proporcionada a contratos menores, subcontratación, resoluciones de contratos o ejecución de fianza para avanzar en la transparencia y trazabilidad de la contratación pública.

Planes transversales

El Ayuntamiento de Madrid no solo ha establecido un marco normativo nuevo para la contratación, sino que ha avanzado en su aplicación práctica. Además de todos los procedimientos específicos iniciados de acuerdo a las instrucciones mencionadas anteriormente, se han desarrollado y aprobado estrategias y planes transversales en los que se introducen por primera vez la revelación de una contratación pública al servicio de los objetivos y metas a implementar en cada uno de ellos.

Se trata de políticas y planes municipales que incorporan en su ámbito de actuación la incidencia de la contratación pública entre sus líneas de actuación: entre ellos figuran el plan A de calidad del aire y cambio climático, la estratégica de soberanía alimentaria, el plan de derechos humanos, el plan de igualdad de género, el foro municipal de comercio justo, el plan Madrid ciudad de los cuidados, la estratégica municipal de económica social y solidaria, la estrategia de innovación, los objetivos del consejo municipal de discapacidad, el plan de impulso del consumo sostenible o el plan de empleo municipal.

Conclusiones

El Ayuntamiento de Madrid se adelantó en la aplicación de los objetivos transversales de la normativa comunitaria relativa a la

contratación pública. La ausencia de transposición estatal de esa normativa en el plazo establecido, abril de 2016, obligó a las administraciones públicas y también al Ayuntamiento a realizar una labor adicional de aplicación.

Finalmente, en otoño de 2017 se aprobó con retraso la Ley de contratos de sector público 9/2017, que incorpora al ordenamiento jurídico español la cuarta generación de Directivas comunitarias sobre contratación pública y concesiones.

Estas directivas europeas y la nueva ley estatal apuestan por la contratación pública responsable para ejecutar políticas transversales en consonancia con los objetivos de la Estrategia Europea 2020 hacia un crecimiento **inteligente** con el desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación, un crecimiento **sostenible** con la promoción de una contratación más respetuosa con el medio ambiente, e **integrador** que luche contra la pobreza y avance hacia la cohesión económica y social. Entre estas políticas europeas transversales se incluyen: la cohesión social, la protección del medio ambiente, la innovación, el comercio justo o la accesibilidad de las PYMES.

Si algo ha quedado claro en esta nueva etapa de gobierno en Madrid es que la apuesta clara por convertir la contratación pública como herramienta de transformación ha venido para quedarse. Y los pasos que a nivel normativo se han implementado mostrarán, después de la oportuna evaluación, sus beneficiosos efectos para la mayoría social y la adecuada realización de las políticas públicas.

Remunicipalización

El camino indispensable a lo común

Sol Trumbo Vila⁷⁸

El 15 de Septiembre de 2018 tendrá lugar el 10º aniversario de la quiebra de Lehman Brothers, momento simbólico que marca el inicio de la quiebra ideológica del modelo económico y político conocido como neoliberalismo. Es en este contexto a partir del cual podemos entender la actual ola de remunicipalización⁷⁹ de los servicios públicos en el estado español, Europa y el mundo, con 835 casos identificados en los últimos años.⁸⁰

Este texto expone el auge y caída de la hegemonía de la doctrina neoliberal para explicar la actual tendencia global hacia las remunicipalizaciones. Expone el carácter estratégico de la remunicipalización como práctica política aglutinadora de mayorías sociales, el significado de la emergencia de nuevos imaginarios de gestión de lo común, y el municipalismo como catalizador de ambos fenómenos.

89

Auge de las privatizaciones como política hegemónica

Si hay una idea incrustada en la doctrina neoliberal es la superioridad de la libertad individual y la historia de su héroe central, el emprendedor que con su trabajo e iniciativa puestos a disposición del mercado obtiene el éxito. Esta narrativa se presenta como el

78 Investigador y activista en el Transnational Institute.

79 Nota: A menudo un servicio siempre ha estado en manos privadas y no es un regreso a la titularidad pública después de una privatización, por lo que el término correcto sería municipalización. Por ello señalar los procesos como de (re)municipalización es más correcto.

80 https://www.tni.org/en/publication/reclaiming-public-services?content_language=es

antídoto a modelos basados en el colectivo, que no proporciona la prosperidad a aquellos que realmente la merecen, sostenidos por estados autoritarios que llevan a la ineficiencia y la pobreza.

Historias como estas las hemos oído tanto que cuesta creer que esta narrativa no haya estado con nosotros siempre. Las políticas Keynesianas hegemónicas en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial fomentaban la creación de gigantes industriales nacionales de propiedad pública y el desarrollo de los estados de bienestar modernos. El mismo presidente republicano estadounidense Richard Nixon, ferviente defensor de los intereses de las Empresas Transnacionales (ETN) estadounidenses, declaraba en 1971 «Soy ahora un Keynesiano en economía».⁸¹

Sin embargo era el final de una época y el inicio de la hegemonía neoliberal, una doctrina hasta entonces marginal académicamente. Con la crisis del petróleo de los años 70 y el dedicado empuje de las ETN, el teórico neoliberal Milton Friedman sería asesor de los gobiernos de Reagan en Estados Unidos y Thatcher en el Reino Unido en los años 80, que acuñaría la frase «No existe la sociedad, sólo individuos». En los 90 en el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio empujaron y financiaron con deuda procesos masivos de privatizaciones y Partnernariados Público-Privados (PPP) por todo el mundo. En este contexto los gobiernos del PSOE y el PP privatizan la práctica totalidad del entramado industrial de titularidad pública. A nivel municipal la gestión del agua, residuos, jardines, comedores escolares y en hospitales, y otras muchas tareas tradicionalmente de gestión por parte de los ayuntamientos pasaron a gestión privada.

¿Quiénes fueron los principales beneficiarios de este proceso y cuáles sus principales consecuencias? Es bajo este paradigma que la concentración de la riqueza alcanza niveles sin precedentes, siendo las ETN y en particular las financieras las principales promotoras y beneficiarias del neoliberalismo. En 2016, 69 de las 100 mayores economías del mundo eran ETN. De las 10 mayores ETN globales, más de la mitad se dedican al refinado de petróleo y al negocio del automóvil, contribuyendo de manera decisiva al cambio climá-

81 «We are all Keynesians now», *The New York Times*, 4 de enero de 1971. https://en.wikipedia.org/wiki/We_are_all_Keynesians_now

tico.⁸² El aumento del poder económico va parejo a la influencia política. Se calcula que 25.000 lobistas corporativos trabajan en Bruselas,⁸³ encarnando así la «privatización de la democracia».

Cambio de ciclo, resistencias y caída del mito neoliberal

Una serie de hechos revertirán esta historia: la resistencia popular, la crisis financiera de 2008 y el cambio climático.

La genial película *También la lluvia* expone como en el año 2000 los habitantes de Cochabamba revierten la privatización del suministro de agua de la ciudad controlada por un consorcio de empresas estadounidenses y europeas. Marcando un hito histórico de la lucha contra las ETN e inspiración a movimientos sociales reclamando la remunicipalización del agua en todo el mundo. La defensa del agua se convertiría así en la última barrera (además del aire) para detener la completa privatización de los elementos que sostiene la vida en el planeta.

La crisis financiera de 2008 trae consigo la constatación de la quiebra ideológica del sistema neoliberal. El estado y el dinero y apoyo público se revelan como la única vía para salvar al sector financiero y el sistema capitalista internacional, acabando en la práctica con la idea que la iniciativa privada dejada a su antojo es el mejor sistema para la distribución de recursos. El aumento de la deuda y las medidas de austeridad que siguen evidenciaron que los poderes políticos actuales priorizan los intereses empresariales a los sociales. Surgen en consecuencia en 2011 los movimientos en red en las plazas de todo el mundo, demostrando la capacidad de la inteligencia colectiva para hacer frente a los problemas de nuestro tiempo.

Por último en la serie de cumbres climáticas culminadas en París (COP 21) en 2017 se reconoce oficialmente la existencia del cambio

82 <https://www.weforum.org/agenda/2016/10/corporations-not-countries-dominate-the-list-of-the-world-s-biggest-economic-entities/>

83 https://corporateeurope.org/sites/default/files/lp_brussels_report_v7-spreads-lo.pdf

climático, y fomenta (aunque de manera voluntaria) los proyectos políticos de transición energética libres de combustibles fósiles.

Imaginaros para un mundo post-capitalista.

La crisis del capitalismo y de su expresión actual, el neoliberalismo, no es suficiente para construir el mundo que viene. Sabemos que épocas similares han desembocado en guerras mundiales, por lo tanto necesitamos contra narrativas. Tres emergen con fuerza, combinándose y potenciándose entre sí.

La ola global de la (re)municipalización

Desde las Guerras del Agua en Cochabamba y aceleradamente desde hace 5 años se han producido 835 casos de (re)municipalización en todo el mundo, impactando más de 1600 ciudades de diversos tamaños en 45 países.⁸⁴ Estas iniciativas dan respuesta a diversas realidades, como enfrentarse a las prácticas abusivas de las ETN, mejorar las condiciones laborales de los trabajadores, implementar controles democráticos directos sobre los recursos, o cambiar el modelo energético para luchar contra el cambio climático. Los modelos de titularidad pública, gestión y participación ciudadana también varían pero la imagen general es común: a nivel global se están recuperando los servicios públicos, logrando por lo general mejores tarifas y servicio, mejores condiciones laborales para los empleados, y más claras, transparentes y participativas formas de gestión.

Existen multitud de ejemplos, particularmente en Europa donde han tenido lugar la gran mayoría de los casos de remunicipalización. En Alemania, con 347 casos, existen casos reconocidos, como las *Energiewende* que han puesto docenas de redes locales en manos públicas y creado numerosos proyectos de energías renovables en manos de los ciudadanos. Ciudades claves como París y Berlín remunicipalizaron el agua, reduciendo sus tarifas. Hay 52 casos en el estado español, desde la funeraria en Madrid a los múltiples ejemplos remunicipalización del agua y la energía, en particular en Cataluña.

84 https://www.tni.org/en/publication/reclaiming-public-services?content_language=es

Parte del empuje hacia la remunicipalización tiene naturaleza puramente económica. Muchos ayuntamientos de Europa empujados a aplicar medidas de austeridad dieron una mirada más profunda a sus contratos con empresas privadas, descubriendo que a menudo tomar las riendas de la gestión resulta más barato.⁸⁵

Para entender el éxito de la remunicipalización no hay que escatimar la urgencia histórica de enfrentarnos al reto global más acuciante de nuestro tiempo, el calentamiento global.⁸⁶ Uno de los modelos de mayor potencial para implementar la necesaria transición energética libre de combustibles fósiles, es la creación de unidades de producción de energía distribuida en red capaces de transmitir energía sobrante a una red eléctrica inteligente que la lleve allá donde es necesario.⁸⁷ El país líder en este modelo es Alemania, y no es casualidad que hayan habido cientos de casos. Este modelo es radicalmente opuesto al de las empresas petrolíferas dueñas de grandes complejos de refinado y cadenas de suministro globales.

No está siendo fácil sin embargo el camino de la remunicipalización. Décadas de globalización neoliberal han construido un entramado global de 3400 tratados de comercio e inversión en curso, la mayoría con mecanismos de resolución de controversias inversor-estado (ISDS por sus siglas en inglés). La decisión democrática de remunicipalizar puede verse frenada por la amenaza de una demanda millonaria en un tribunal de arbitraje. Ese fue el caso de Vilnius cuando la ETN francesa Veolia demandó al ayuntamiento cuando trato de remunicipalizar la calefacción urbana. Finalmente Vilnius implementó su plan remunicipalización, pero este tipo de amenazas ya han parado muchos procesos similares, este riesgo es lo que se conoce como 'enfriamiento reglamentario'. No firmar más acuerdos de comercio e inversión con ISDS se convierte así en una batalla clave para los/las defensores/as de la remunicipalización.

El paradigma de los bienes comunes

85 <https://www.greeneuropeanjournal.eu/can-cities-and-citizens-reinvent-public-services/>

86 Klein, Naomi, *This Changes Everything: Capitalism vs. The Climate*, Simon and Schuster, 2014.

87 Rifkin, Jeremy, *The third industrial revolution: How lateral power is transforming energy, the economy, and the world*, Palgrave Macmillan, New York, 2011.

Existe un rico debate en torno al concepto de los bienes comunes. Una definición útil es la propuesta por David Bollier que define los comunes como un recurso compartido gobernado por la comunidad que lo usa de acuerdo a las reglas y normas de dicha comunidad. Los bienes comunes pueden ser naturales como el agua y la tierra, pero también conocimiento creado a partir de trabajo creativo compartido, como la cultura o la Wikipedia. Donde hay un recurso (conocimiento universal), una comunidad (los autores y editores) y las reglas establecidas por la misma comunidad (las guías de edición de la Wikipedia). En ese sentido como explica la académica referente de los bienes comunes Silke Helfrich estamos ante un cambio de paradigma global hacia lo compartido o comunal.⁸⁸

Una de las grandes aportaciones del debate sobre los bienes comunes es poner en el centro al *proceso* de gestionar lo común, y no tanto al agente o estructura que facilita le gestión, rompiendo así la dicotomía dominante en el siglo XX entre mercado contra el estado. Al mismo tiempo la gestión de los bienes naturales comunes suele identificarse con el territorio de la comunidad en el que se encuentra, acentuando así la localidad de la producción, gestión y distribución de los recursos en contraposición a las cadenas de suministro globales dominadas por las ETN y alimentadas por combustibles fósiles. Al mismo tiempo el intercambio de conocimiento con sistemas P2P (*Peer to Peer*) son de manera natural globales, debido al carácter en red sin fronteras de las tecnologías de la información. De esa manera se rompe la dicotomía globalización neoliberal contra nacionalismo autoritario que domina el debate político actual y que bloquea el avance de proyectos emancipadores.

Igual que con la remunicipalización, los bienes comunes han de enfrentarse a las estructuras de poder existentes. Las ETN llevan años cooptando modelos creados en base a la lógica de los bienes comunes. Como explica la experta en bienes comunes Mayo Fuster radicada en Barcelona los bienes comunes digitales se expandían con internet, pero ahora las ETN van cercando dichos bienes bajo el nombre de economía colaborativa, como es el caso de AirBnB. Es necesario por tanto estar alerta y obtener poder institucional que protejan los bienes

88 https://www.tni.org/files/publication-downloads/commons_transition_and_p2p_primer_v9.pdf

comunes, al mismo tiempo que se fortalecen y enriquecen prácticas económicas basadas en la gestión de los bienes comunes.⁸⁹

Municipalismo como imaginario político emancipador

Las victorias de los movimientos municipalistas de 2015 en el estado español han generado olas que han dado la vuelta al mundo. El encuentro de ciudades sin miedo organizado en Barcelona en 2017 atrajo a más de 700 activistas de 40 países y docenas de candidaturas municipalistas.⁹⁰

El municipalismo se ha convertido en un elemento de creación de imaginario, con un elemento central, la radicalidad democrática y la creación de un sentimiento de identidad colectiva basado en la participación. En este sentido la remunicipalización de los servicios públicos ha sido y es parte integral, cuando no central, de la gran mayoría de los procesos municipalistas. Así fue en el caso de Cádiz, que puso la transición energética a las energías renovables a través de la remunicipalización en el centro de su plataforma política.

La defensa y gestión de lo común es parte del mismo espíritu, además de los múltiples experimentos a nivel local, se expresa en el enfrentamiento del municipalismo a la nueva generación de tratados de comercio e inversión que incluyen ISDS, en 2017 más de 1500 ciudades y regiones europeas se declararon libres de TTIP.⁹¹ Así, junto con las remunicipalizaciones, se consigue acotar el poder e influencia de las ETN, construyendo espacios donde es posible enriquecer las comunidades que gestionan y nutren los bienes comunes.

Conclusiones

La gestión de la crisis financiera de 2008 evidenció que el sistema económico y político neoliberal priorizaba los intereses de una minoría privilegiada en el control del sistema financiero por encima de los de la mayoría de la población. La resistencia a las

89 <http://commonstransition.org/mayo-fuster-morell-collaborative-digital-commons/>

90 <http://fearlesscities.com/es/>

91 <https://www.tni.org/en/article/local-politics-enters-the-global-contest>

privatizaciones, la quiebra moral de la ideología neoliberal y la preocupación por el cambio climático ha fortalecido los proyectos políticos a la contra de las políticas neoliberales, en particular las remunicipalización de los servicios públicos, las prácticas de gestión de los bienes comunes y el municipalismo.

Uno de las contribuciones claves de los procesos de remunicipalización es que facilitan la organización política. Tras décadas de hegemonía neoliberal que fomenta el individualismo y la competitividad, la sociedad ha quedado fragmentada, lo que lleva a la división y marginalización política de muchos colectivos e individuos. Crear campañas en torno al acceso a un derecho (como el agua y la energía), en un espacio reconocible (como un municipio), ayuda a los activistas y movilizadores sociales a organizar políticamente, creando mayorías sociales que puedan implementar cambios políticos de otro modo inalcanzables.

La remunicipalización tiene además dos elementos transformadores adicionales: la reducción de la influencia económica y política de las ETN, responsables de la privatización de la riqueza y de la democracia y principales culpables de la destrucción de ecosistemas en todo el globo, y la implementación de una ineludible transición energética basada en las energías renovables.

96

La remunicipalización facilita el afianzamiento de imaginarios colectivos que nos permiten enterrar por fin el modelo neoliberal quebrado, mantenido por las ETN, construyendo así un mundo post—capitalista que, aunque todavía en definición, es una utopía que nos permite seguir caminando.

Referencias

- Bauwens Michel, Kostakis Vasilis, Troncoso Stacco y Utratel, Ann Marie, «Commons Transition and P2P: a primer, The P2P Foundation and the Transnational Institute», marzo de 2017, disp. en https://www.tni.org/files/publication-downloads/commons_transition_and_p2p_primer_v9.pdf
- Fuster, Mayo, «Mayo Fuster Morell on Collaborative and Digital Commons», *Commons Transition*, <http://commonstransition.org/mayo-fuster-morell-collaborative-digital-commons/>

Fearless Cities, 16 de febrero de 2018, disp. en <http://fearlesscities.com/es/>

Kishimoto, Satoko y Petitjean Olivier (eds.), «Remunicipalización: cómo ciudades y ciudadanía están escribiendo el futuro de los servicios públicos», multipublicación en *TNT*, octubre de 2017, disp. en https://www.tni.org/en/publication/reclaiming-public-services?content_language=es

Klein, Naomi. *This Changes Everything: Capitalism vs. The Climate*, Simon and Schuster, 2017.

Lundy, David, «Lobby Planet. Brussels», Corporate Europe Observatory, junio de 2016, disp. en https://corporateeurope.org/sites/default/files/lp_brussels_report_v7-spreads-lo.pdf

Myers Joe, «How do the world's biggest companies compare to the biggest economies?», World Economic Forum, 19 de octubre de 2016, disp. en

<https://www.weforum.org/agenda/2016/10/corporations-not-countries-dominate-the-list-of-the-world-s-biggest-economic-entities/>

Petitjean, Olivier, «Can cities and citizens reinvent public services?», *Green European Journal* (Vol 16), 25 de noviembre de 2017, disp. en <https://www.greeneuropeanjournal.eu/can-cities-and-citizens-reinvent-public-services/>

Rifkin, Jeremy, *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World*, Palgrave Macmillan, 2011.

Trumbo Vila, Sol, «La política local entra en la contienda global», The Transnational Institute, 19 de mayo de 2016, disp. en <https://www.tni.org/en/article/local-politics-enters-the-global-contest>

La economía social y solidaria, hay alternativas

Las «otras economías», las procomunes

Xavier Rubio Cano⁹²

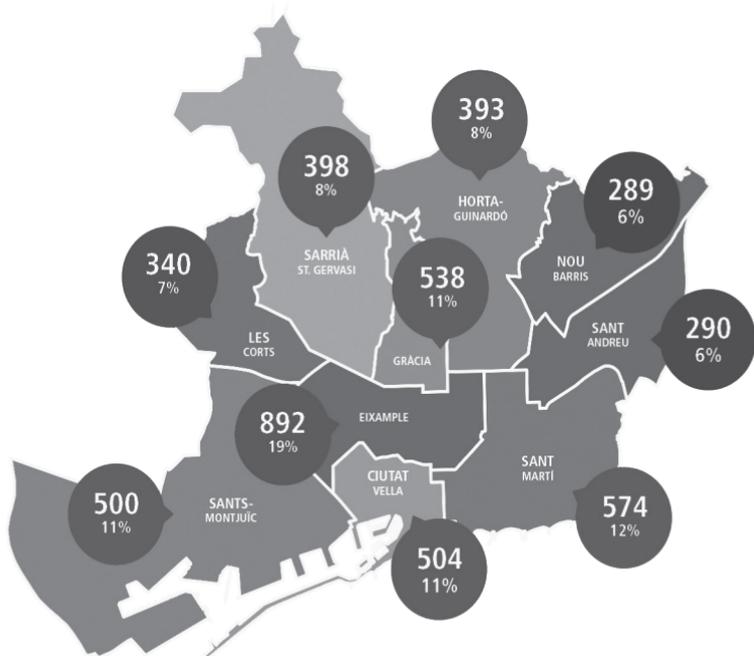
En esta publicación que pretende explicar a la ciudadanía el impacto que los «acuerdos» comerciales tienen en nuestras vidas, provocando mal-vivir y mal-estar a personas, comunidades, territorios y al conjunto de la humanidad y el planeta, la economía social y solidaria (ESS) emerge como una de las respuestas, local y global, si se articula en red. La ESS, ha sido, es y será, una alternativa local, una «pequeña aldea gala de Astérix y Obélix», resistente al poder del imperio «romano» del capitalismo financiero transnacional; una Penélope que teje, durante la noche, un hilo violeta (verde y rojo, también) de Ariadna que articula resistencias, incidencias y disidencias. En definitiva, existen, ya, otras maneras de articular procesos de buen vivir, de bien estar, de hacer vidas vivibles, y que las vidas valgan la alegría de vivirlas, nunca la pena.

En este artículo se situará las realidades y experiencias de la ESS en la ciudad de Barcelona, su construcción y desarrollo como «política pública», siempre primero desde la ciudadanía organizada (quien realmente, cada día, hace la ESS) y cómo, después y a consecuencia de esa «política pública ciudadana», en el mandato 2015-2019 del gobierno municipal, por primera vez, se desarrolla una política pública «institucional» para el impulso y fomento de la ESS que desarrolla la ciudadanía.

92 Geógrafo y demógrafo. Actualmente jefe del Departamento de Temps i Economia de les Cures de l'Ajuntament de Barcelona.

¿Qué es la economía social y solidaria?

Tal como la define el ayuntamiento de Barcelona⁹³, la economía social y solidaria (ESS)⁹⁴ comprende un amplio abanico de iniciativas socioeconómicas —formales o informales, individuales o colectivas— que priorizan la satisfacción de las necesidades —ya sea de sus miembros y/o de otras personas— por encima del lucro. En el caso de que sean colectivas, la propiedad también lo es y la gestión es democrática. Son independientes de los poderes públicos, se rigen por valores tales como la equidad, la solidaridad, la sostenibilidad, la participación, la inclusión y el compromiso con la comunidad, y son promotoras de cambio social.



Cifras agregadas de la economía social y solidaria
barcelonesa (2015).

93 Plà d'Impuls de l'Economia Social i Solidària 2016-2019, Ajuntament de Barcelona, Comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària i Consum (noviembre de 2016)

94 Unos autores, conceptualizadores y practicantes de la ESS catalana son Jordi Garcia Jané y Jordi Via i Llop, consultar : <https://www.lacitatinvisible.coop>

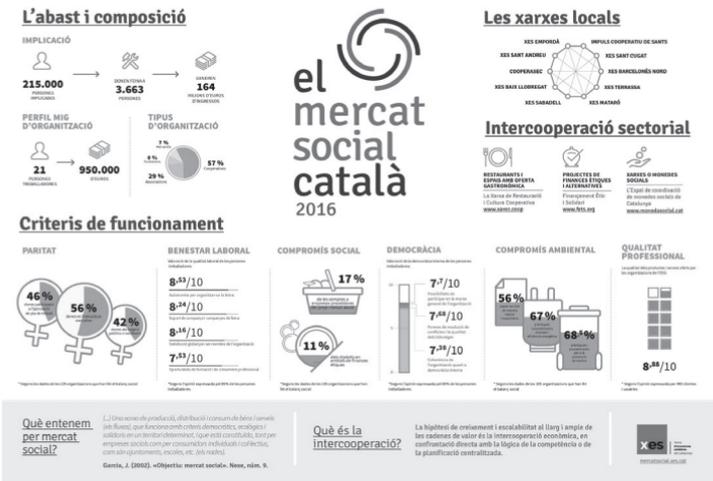
La ESS es un ámbito diverso, configurado por un conjunto de actividades socioeconómicas, que se inspira en el movimiento cooperativo. Con independencia de su fórmula jurídica (o de su ausencia), las iniciativas que la integran comparten unos elementos comunes que definen el carácter transformador de la ESS: la gestión democrática y participativa, la orientación a las necesidades humanas y el compromiso con la comunidad.

Tal como se explica en *La economía social y solidaria en Barcelona*⁹⁵ (2016), la ciudad cuenta con 4.718 iniciativas socioeconómicas que por su forma jurídica se inscriben en la economía social y solidaria. Algunos de los datos más relevantes son:

- 2.400 entidades del tercer sector social
- 1.197 sociedades laborales
- 861 cooperativas
- 260 iniciativas de economía comunitaria

En total suman más de 53.000 personas contratadas, más de 100.000 personas voluntarias, más de 500.000 personas que son socias de consumo y 113.000 mutualistas. Existen iniciativas de ESS en todos los sectores de la actividad económica: energía, telefonía, cultura, vivienda, alimentación, finanzas, seguros, turismo y más.

100



También es importante citar que, desde el propio ámbito de la economía solidaria catalana, se están elaborando unas herramientas de medida y «certificación», el balance social, que nos permite tener unos datos cuantitativos y cualitativos para dimensionar la ESS. En este sentido según el Informe «L'estat del mercat social català, 2016», 150 organizaciones y empresas de la ESS catalana han realizado el balance social. Prácticamente el 57% son cooperativas de diferentes tipos, el 81% son socias de la Xarxa d'Economia Solidària⁹⁶. Los datos del balance social permiten saber que una organización de la ESS tiene, de media, 20 personas trabajadoras y factura 750.000€. Y también que entre todas las organizaciones de la XES existe una base social de 150.000 personas, generan 4.200 empleos y facturan 150 millones de euros.

Promover y fortalecer la ESS desde la política pública institucional

Desde julio de 2015, el nuevo gobierno municipal de Barcelona liderado por la Alcaldesa Ada Colau, empieza a desarrollar, por primera vez, una política pública para el impulso y fomento de la ESS en la ciudad con la creación del Comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària⁹⁷ que primero desarrolla Jordi Via i Llop (sustituido, desde julio de 2017, por Álvaro Porro González); y lo hace coherentemente con la voluntad de perseguir un cambio de modelo socioeconómico, avanzando hacia una concepción de economía plural. Entre julio de 2015 y abril de 2016 se estructura un nuevo ámbito administrativo de actuación (Dirección de Servicios de Economía Cooperativa, Social y Solidaria)⁹⁸ y de ejecución (Dirección de Innovación Socioeconómica)⁹⁹ en Barcelona Activa (empresa municipal de desarrollo económico y de fomento del empleo y la formación). En noviembre de 2016 se aprueba la estrategia (Pla d'Impuls de l'Economia Social i Solidària 2016-2019) que ya se había

96 <http://xes.cat>

97 <http://ajuntament.barcelona.cat/economia-social-solidaria/es/el-comisionado>

98 <http://ajuntament.barcelona.cat/economiatreball/ca#ambits>

99 <http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/cat/que-es-barcelona-activa/altres-economies/index.jsp>

ido desarrollando desde el segundo semestre de 2015, con previsiones presupuestarias 2015-2019 de 16 millones de euros en gasto corriente y de 8'6 millones de euros en inversiones.

Existe una política pública cuando se tiene voluntad de poder desarrollar una/s respuesta/s satisfactoria/s a un problema existente: en el caso de Barcelona, a las desigualdades socioeconómicas que son, a su vez causa y consecuencia, de las desigualdades territoriales. Este es un de los principales retos del Plan de Actuación Municipal para el mandato 2015-2019, y, en este sentido el ámbito de la economía social y solidaria puede —y debe— desempeñar un papel preponderante en la construcción de un nuevo modelo socioeconómico, sociocomunitario y socioterritorial para la ciudad.

Las otras economías no sólo son posibles, ya existen.

En Barcelona, en *Catalunya*, en la diversidad territorial de España, así como en muchas partes del mundo, ante la realidad de una crisis sistémica (no una eventualidad, sino como una consecuencia lógica del propio modelo económico capitalista patriarcal imperante) existe la ESS, las «otras economías», en plural y en femenino, ya que se ponen las necesidades y las vidas (humanas, del planeta) en el centro. Ante un capitalismo, un mercado, un lucro por el lucro que se define siempre en singular y masculino, se erigen «otras prácticas» económicas, sociales, comunitarias: se engloba todos los campos del ciclo económico convencional —producción, comercialización, consumo y financiación—, pero también el trabajo reproductivo y las tareas de cuidado, las economías comunitarias, el procomún, la autoproducción o el intercambio no monetarizado, entre otros. Asimismo, se toma en consideración, además de la sostenibilidad económica y la social, la ambiental para de este modo avanzar hacia una sociedad más justa asumiendo las limitaciones biofísicas a las que estamos supeditadas.

En consecuencia, el Ayuntamiento de Barcelona desarrolla otras tres estrategias complementarias al impulso de la ESS: la democratización de los cuidados, el impulso del consumo responsable y la de impulso de una política alimentaria de proximidad y agroecológica.

¡Hay alternativas!

En la ciudad de Barcelona, quien está construyendo las alternativas al capitalismo patriarcal, quien está construyendo mercado social en los distintos barrios, distritos y a escala de ciudad, es la ciudadanía organizada. Muchas de ellas se pueden encontrar en el pamapam.org¹⁰⁰, el mapa/proyecto colaborativo de la economía social y solidaria de Catalunya, promovido por la Xarxa d'Economia Solidària y SETEM Catalunya¹⁰¹ y desarrollado por decenas de personas activistas llamadas «*xinxetes taronges*». Presentes en el mapa «pamapam.org», o no, se puede destacar algunos de los proyectos de referencia de la ESS de Barcelona que, a su vez, muestran la consolidación y potencialidad de hacer economía, sociedad, comunidad y territorio de otra manera, desde el bien—vivir y el bien—estar.

- Coòpolis¹⁰², *l'Ateneu Cooperatiu* de Barcelona, un dispositivo de fomento y promoción de la ESS en la ciudad de Barcelona, ubicado en Can Batlló (La Bordeta, Sants-Montjuic). Dentro de la *Xarxa d'Ateneus Cooperatius de Catalunya*, suma las capacidades del territorio, de las administraciones públicas y de las organizaciones de la ESS barcelonesa, Coòpolis es un espacio de referencia para personas y entidades que quieran formarse y recibir apoyo en procesos de constitución de nuevas iniciativas cooperativas.
- Can Pícol-Bicihub¹⁰³, proyecto de la cooperativa Biciclot, ubicado en el Eix Pere IV (Poblenou, Sant Martí de Provençals) que agrupa todas las iniciativas dedicadas al impulso de la bicicleta que comparten un espacio de trabajo y crear una red para impulsar comunitariamente la bicicleta como herramienta de transformación social y movilidad sostenible.
- Can Calopa¹⁰⁴, masía ubicada en la Serra de Collserola (Vallvidrera, Sarrià-Sant Gervasi) que aloja un proyecto de formación y inserción de personas con capacidades diversas para la producción vitivinícola desarrollado por la Cooperativa l'Olivera.

100 <http://pamapam.org/es>

101 <http://www.setem.org/site/cat/catalunya>

102 <https://bcn.coop>

103 http://ajuntament.barcelona.cat/economia-social-solidaria/es/noticia/biciclot-inaugura-sede-en-can-pico-el-futuro-bicihub-de-la-ciudad_585845

104 http://www.olivera.org/php/09_barcelona_02_masia.php

- › Alencoop, ubicado inicialmente en el distrito de Sant Martí y posteriormente en Sant Andreu, es un proyecto cooperativo que nació para dignificar, profesionalizar y empoderar, a un colectivo de personas vulnerables, de origen extranjero y en situación irregular, que se dedicaban, informalmente, a la recogida de residuos urbanos y ocupaban asentamientos irregulares en el distrito de Sant Martí. Desde 2015 desarrolla un servicio público de recogida a domicilio de chatarra, incorpora al circuito formal esa actividad y ha permitido regularizar la situación administrativa a las personas, así como tener una vivienda digna y situación personal empoderada.
- › Diomcoop, es la cooperativa creada por personas que anteriormente se dedicaban, de forma irregular y precaria, a la venta ambulante. Agrupa 15 personas y se dedica a la venta, comercio y servicios, que se ha puesto en marcha para cubrir las necesidades de inclusión social, laboral y relacional de esas personas.
- › Can Jaumeandreu, ubicado en el Poble Nou Sant Martí, el futuro equipamiento (a partir de octubre de 2018) de innovación económica y de economía social y solidaria de Barcelona Activa, referencia tanto para el ámbito de la ESS, como para la ciudadanía en general y el propio Ayuntamiento.

Conclusión: luces y sombras, los procesos son agridulces pero...

En Barcelona ha existido, existe y existirá una diversidad de experiencias de la ESS que están creando ya respuestas locales, reales y tangibles a las consecuencias que el capitalismo transnacional genera en pueblos, barrios y ciudades de todo el planeta. En este mandato 2015-2019, el Ayuntamiento de Barcelona está desarrollando un plan de fomento e impulso de la ESS, por lo tanto contribuyendo a un cambio de paradigma en el desarrollo socioeconómico y socioterritorial.

Sin embargo, en el camino hacia su consolidación como alternativa urbana, el ámbito de la ESS debe hacer frente a una serie de retos, entre los que se incluye un fortalecimiento de iniciativas concretas en materia de viabilidad socioeconómica; empoderamiento y gestión democrática; y generación de empleo de calidad. Se trata de

tres dimensiones que nutren el carácter transformador de la ESS; por ello, es preciso destinar recursos y conocimientos a garantizar y consolidar estos tres pilares. Pese a la resiliencia a la crisis, es importante analizar las causas que dan lugar a la disolución de cooperativas y/o a la no consolidación de proyectos de la ESS con esa y otras fórmulas jurídicas. Precisamente muchas de esas dificultades pueden ser aún mayores a causa de los impactos negativos de los tratados comerciales profundizadores del capitalismo destructor. Las reducidas dimensiones de muchas de las iniciativas de ESS ponen en riesgo su viabilidad económica; de ahí que sea preciso consolidar el tejido existente y aumentar sus dimensiones. La comercialización tiende a ser uno de los obstáculos que deben vencer muchas iniciativas, por lo que se impone buscar mecanismos para mejorarla. La gestión de las iniciativas, desde la democracia y la participación, constituye uno de los elementos distintivos y transformadores de la ESS, pero en una sociedad que no se rige primordialmente por tales valores, ello puede suponer una fragilidad que debe combatirse mediante programas específicos de acompañamiento en gestión cooperativa integral¹⁰⁵, de modo que esta contagie a la gestión empresarial global. Por último, hay que velar por que la ESS genere puestos de trabajo estables, con una remuneración adecuada y unas condiciones de trabajo que permitan situar la sostenibilidad de la vida en el centro.

105

Epílogo

Me gusta concluir (o empezar) siempre con música, con una canción del grupo (ya disuelto) Orxata que explica muy bien que es la ESS: *Coopera!*¹⁰⁶ Aquí la podéis ver, escuchar, aquí podéis leer toda su letra, y, si os apetece os puede poner «banda sonora» a vuestra vidas, con un estribillo bien presente en cada acto de nuestra vida, cotidiana y estructural: **«Competir és un luxe que només es pot permetre l'1%, COOPERA!»**.

105 <http://www.barcelonactiva.cat/barcelonactiva/cat/que-es-barcelona-activa/altres-economies/index.jsp>

106 <https://orxata.bandcamp.com/track/coopera>

Webs de referència bàsiques de la ESS de Barcelona

- Economía social y solidaria Ayuntamiento de Barcelona: <http://ajuntament.barcelona.cat/economia-social-solidaria/es>
- Barcelona Activa, Innovación socioeconómica: <http://www.barcelonactiva.cat/>
- Entitats Catalanes d'Acció Social - ECAS*: <http://acciosocial.org/>
- Taula d'Entitats del Tercer Sector Social de Catalunya*: <http://www.tercersector.cat/>
- BarCola: <http://procomuns.net/en/about-2/barcola/>
- Ecom: <http://www.ecom.cat/>
- Associació Empresarial d'Economia Social - DINCAT*: <http://www.dincat.cat/ca>
- Federació de Centres Especials de Treball de Catalunya - FECETC*: <https://fecetcblog.wordpress.com/>
- Empreses d'Inserció de Catalunya - FEICAT*: <http://www.feicat.cat/>
- Federació de Cooperatives de Consumidors i Usuaris de Catalunya - FCCUC*: <http://www.fccuc.coop/>
- Federació de Mutualitats de Catalunya*: <http://www.mutualitats.com/>
- La Confederació*: <http://www.laconfederacio.org/>
- Federació de Cooperatives de Treball de Catalunya - FCTC*: <http://www.cooperativest treball.coop/>
- Xarxa d'Economia Solidària*: <http://xes.cat/>

El comercio internacional profundiza la crisis ecológica

Lucía Bárcena Menéndez, Yago Martínez Álvarez,
Francesca Ricciardi y Luis Rico-Amado¹⁰⁷

Sin necesidad de realizar grandes investigaciones, parece obvio que cualquier tratado de comercio internacional, por su escala global, inevitablemente implica una mayor degradación medioambiental por la necesidad de más construcción de infraestructuras, más kilómetros para recorrer por las mercancías, y por tanto más emisiones de gases de efecto invernadero y más consumo energético. No es suficiente añadir salvaguardas ambientales vinculantes sino que es necesario limitar el comercio internacional pues es intrínsecamente insostenible. Sin embargo, a pesar de haber firmado el acuerdo de lucha contra el cambio climático y su retórica «verde», la Unión Europea está negociando actualmente una treintena de nuevos tratados de comercio e inversión que implican a una veintena de países.

¿Por qué acelerar una nueva ola de acuerdos de comercio internacional en un momento de crisis ecológica como el que atravesamos? Ante el proceso de crisis del capitalismo global, las élites económicas europeas buscan mantener la hegemonía comercial frente a otras economías emergentes, a la vez que asegurarse el acceso en condiciones favorables a la gran cantidad de recursos naturales que la UE necesita importar (petróleo y gas natural, minerales, productos agrícolas, entre otros) y que son claves para el mantenimiento de una economía capitalista basada en la producción y exportación de bienes.

En el contexto de choque con los límites físicos del planeta en el que nos encontramos, en el que los recursos naturales como el petróleo, los minerales, el agua potable o el suelo fértil son cada vez más escasos, es vital para el gran capital y su brazo ejecutor, las empresas transnacionales, disponer de un marco jurídico, tratados internacionales de comercio e inversión, de seguridad e impunidad para desarrollar sus actividades.

Sin embargo, el incremento del volumen de comercio global intensifica la presión sobre los recursos naturales, produciendo mayor destrucción de hábitats y sobreexplotación de las especies. Según datos recientes, al menos 1/3 de las amenazas a la biodiversidad en todo el mundo están vinculadas a la producción para el comercio internacional (Moran y Kanemoto, 2016) y alrededor del 11% de la extracción de agua subterránea es para regar cultivos de exportación (Dalin y col., 2017).

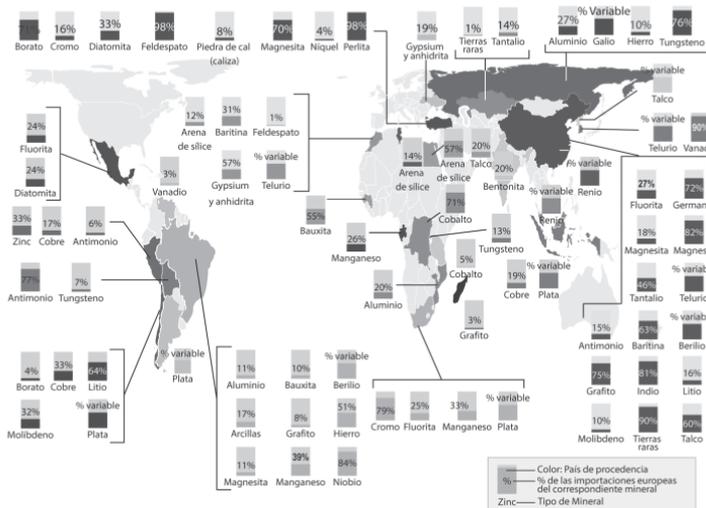
También lleva aparejado un mayor uso de combustibles fósiles, inherente al aumento de la cantidad de mercancías transportadas a larga distancia, que supone más emisiones de gases de efecto invernadero con el consiguiente efecto devastador sobre el clima.

Los tratados de comercio e inversión dificultan gravemente los esfuerzos internacionales para dejar en el suelo los combustibles fósiles y otros elementos naturales¹⁰⁸. Un gran número de demandas están asociadas a medidas de protección en este sentido¹⁰⁹.

En este artículo exponemos algunos ejemplos de cómo el incremento del comercio internacional y los nuevos tratados de comercio y de inversión van a profundizar de manera exponencial la crisis ecológica.

108 Si la comunidad internacional quiere lograr el objetivo de mantener el calentamiento global por debajo de los 2°C para este siglo, debe dejar en el suelo un tercio de todas las reservas de petróleo, la mitad de las reservas de gas y en torno al 80% de las reservas de carbón (Christophe McGlade y Paul Ekins, *Nature*, v. 517, pp. 187-190 (08/01/2015)).

109 Según datos de Naciones Unidas, entre 2011 y 2016, 92 de los 337 casos conocidos de ISDS estaban relacionados a medidas en torno a la minería, extracción de gas y petróleo, y de energía basada en combustibles fósiles: UNCTAD Investment Dispute Settlement Navigator, <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>



El mapa muestra los lugares de origen de distintos elementos y recursos naturales utilizados por la UE (Carrión y col., 2012).

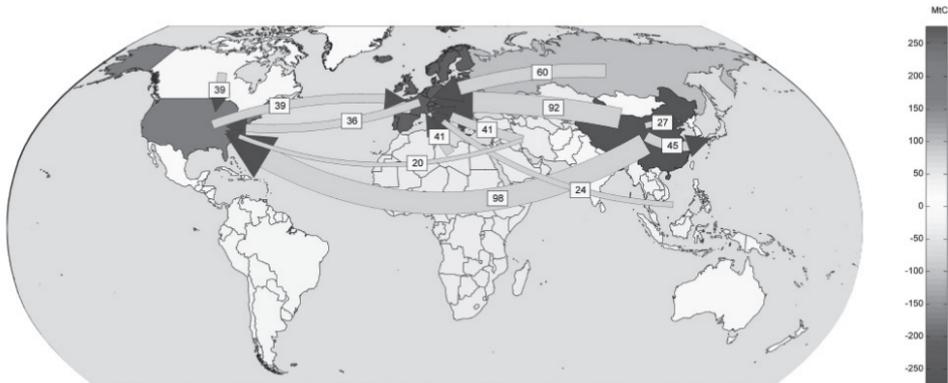
La globalización del sector agroalimentario: deforestación y cambio climático

El aumento del comercio internacional del sector agroalimentario supone un incremento en las emisiones de gases de efecto invernadero: las relacionadas con el uso de combustibles fósiles en su producción y transporte, y las secundarias a los cambios en el uso de la tierra, como la deforestación para pastos o cultivos.

Mayores distancias en transporte, más emisiones de CO₂

En los acuerdos comerciales entre la UE y Canadá, Japón, Indonesia, México o los países integrados en MERCOSUR una parte muy importante y potencialmente conflictiva es la negociación de mayores cupos de exportación de productos agropecuarios. Esto implicaría un aumento en el transporte de productos destinados a la alimentación, tanto con destino en la UE o de origen en la UE. El aumento del transporte de mercancías tiene un fuerte impacto sobre la crisis ecológica. En 2001, 5,3 de las 22 gigatoneladas de CO₂ que se vertieron a la atmósfera provenían del comercio internacional (Peters et al., 2012). Si bien no existen cifras actualizadas

que segregan el aumento de emisiones de CO₂ procedentes del transporte de mercancías que están relacionadas a las actividades de comercio internacional, sí sabemos que el sector internacional aéreo y marítimo representa el 4-8% de las emisiones globales y que la cuota podría alcanzar casi un 40% en 2050 si no se cambia el rumbo (Cames y col., 2015; *Transport and Environment*, 2015). La distancia media que recorre una fruta hasta llegar a los supermercados españoles ya supera los 2.000 km (Lázaro 2014), un hecho que ciertamente sorprende, siendo España un país productor de fruta.



110

El mapa muestra los flujos más importantes de emisiones de carbono relacionadas con el comercio en la economía global, desde la ubicación de producción (exportación) a la ubicación de consumo (importación). EEUU, Japón y la UE forman el top 3 en términos de importaciones, mientras que China es el número 1 en términos de exportaciones. Todos estos involucrados en los mega acuerdos de comercio de hoy. Fuente: Peters et. al., 2012.

La expansión de la frontera agrícola conlleva más deforestación

El abaratamiento de las exportaciones de carne a la UE, por lo expuesto anteriormente, supondría un estímulo importante para el sector ganadero, por ejemplo en países como Brasil que es el principal exportador mundial de carne de vacuno, de continuar la expansión de su frontera agrícola, siendo la ganadería la principal responsable de la deforestación en la región amazónica. Bajo el tratado de MERCOSUR también se prevé el aumento de la exportación de soja y derivados a la UE. El cultivo de soja es, tras la apertura

de pastos para el ganado, uno de los principales motores de la deforestación en los países integrados en MERCOSUR, especialmente en Argentina y Paraguay, y está a menudo ligado a la ganadería, ya que la soja ocupa la superficie dedicada a pastos y estos avanzan a expensas de la selva u otros ecosistemas como el bosque abierto del Chaco en Argentina y Paraguay o el Cerrado en Brasil. La UE es el primer importador mundial de torta de soja, fundamentalmente de Argentina y Brasil, y el segundo importador mundial de haba de soja, principalmente brasileña.

Malasia e Indonesia se encuentran entre los países del mundo con tasas de deforestación más altas, del 14% y el 8% respectivamente entre 2000 y 2012, siendo la causa principal la expansión del cultivo de palma africana para la obtención de aceite, que se utiliza de forma masiva en todo el mundo en la industria alimentaria y en la fabricación de agro combustibles. Estos dos países, con Indonesia claramente a la cabeza, son los mayores exportadores mundiales de aceite de palma, y la UE es el segundo importador mundial después de India.

La negociación de estos tratados puede poner en peligro iniciativas europeas como la recientemente aprobada por el Parlamento Europeo de reducir las subvenciones a los agro combustibles y eliminar en 3 años las subvenciones al biodiesel procedente del aceite de palma, que supone, contando con el impacto indirecto asociado a los cambios en el uso del suelo, 3 veces más emisiones que el diesel fósil (*Transport & Environment*, 2016). Sin embargo, antes de pasar a formar parte de la nueva legislación sobre calidad de combustibles para el periodo 2020-2030, esta recomendación del Parlamento Europeo ha de ser ratificada por la Comisión y el Consejo Europeo, y es muy posible que, como en el caso del acuerdo entre la UE y Canadá (CETA) la presión de los países y las empresas productoras de aceite de palma en el contexto de las negociaciones con Malasia e Indonesia dificulte o impida la aprobación final de esta regulación (Ecologistas en Acción, Amigos de la Tierra, Greenpeace, 2014).

El resurgir de las minas a cielo abierto

El pico alcanzado de los precios en los mercados internacionales de la mayoría de los metales en los últimos años, unido a la mejora

tecnológica que se ha producido, que permite la extracción del mineral a menor coste, y el incremento del consumo por la reactivación económica de los últimos años, ha empujado la reapertura de minas cerradas hasta ahora. La gran mayoría de las nuevas explotaciones mineras se pretenden realizar a cielo abierto, dado el gran abaratamiento de los movimientos de tierras, lo que conlleva un mayor impacto social y ambiental que el de explotaciones más convencionales. Como ejemplo, la utilización de compuestos químicos para la obtención del mineral, que contamina, de forma irreversible, el medio hídrico.

¿Qué relación tiene el aumento de proyectos de explotación minera con los tratados de comercio y de inversión? Una de las principales motivaciones es la protección de los inversores extranjeros, en este caso de las multinacionales de la minería. Los tratados llamados de nueva generación, cuyo máximo exponente hasta ahora es el CETA, van más lejos que nunca en la protección de los derechos de los inversores extranjeros.

Bajo el CETA, la adopción de nuevas regulaciones por parte de los Estados, los Gobiernos provinciales y locales, queda sujeta a las disposiciones sobre protección de las inversiones realizadas por empresas multinacionales. Este tipo de disposiciones, como las relativas a la protección de inversiones como el «trato justo y equitativo» o la prohibición de la «expropiación indirecta», que afectan a todo tipo de regulación futura, son muy poco específicas jurídicamente y dejan un amplio margen a la interpretación por parte de los paneles de árbitros comerciales internacionales que deben resolver las disputas entre inversores y Estados.

Por ejemplo, la adopción de nueva legislación en materia de explotaciones mineras en la UE quedaría sujeta a posibles demandas por parte de compañías con sede en Canadá que podrán demandar a los Estados de la UE si consideran que las nuevas regulaciones contravienen alguno de los términos del tratado. Esto es especialmente preocupante para un país como España, con una ley de minas obsoleta (entró en vigor en 1973), extremadamente garantista con los derechos de las empresas, que antepone los intereses de los inversores a los de la ciudadanía y al medio ambiente y que permite la especulación con las concesiones mineras, lo que está detrás de la avalancha de proyectos mineros en nuestro territorio

en los últimos años. Las demandas de multinacionales mineras contra países de la UE son cada vez más frecuentes, como el caso reciente y aún pendiente de la empresa minera canadiense *Edgewater* que puso una demanda contra el Estado español ante el CIADI —a través de una filial suya en Panamá y acogándose al tratado bilateral de inversiones entre ambos países— porque le había sido denegada la licencia para explotar una mina de oro a cielo abierto en Corcoesto (Galicia).

Los nuevos tratados que se negocian con México, Mercosur, Australia, Malasia o Indonesia, previsiblemente incluirán cláusulas similares a las del CETA que ampliarán la impunidad de las empresas transnacionales y facilitarán la ejecución de nuevos proyectos extractivos.

Lavado verde de las políticas comerciales

El 1 de enero de 1994 entraba en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, EEUU y México. Este tratado incorporaba por primera vez un capítulo con recomendaciones encaminadas al desarrollo sostenible. Siguiendo su estela, la OMC y la Unión Europea fueron añadiendo alusiones a la necesidad del desarrollo sostenible en todos los tratados comerciales. Más de 20 años después, y en un planeta con más flujos comerciales que nunca, el desarrollo sostenible no ha llegado, más bien todo indica que se marcha en sentido contrario. Sin embargo, la Comisión Europea, experta en el marketing de lavado verde, ha propuesto para la actual ola de acuerdos de comercio y de inversión una renovada estrategia que se ha plasmado bajo un “Capítulo de Desarrollo Sostenible” como un elemento más de legitimación de su política. Pero el contenido de estos capítulos se caracteriza por su carácter meramente declarativo y por la voluntariedad de sus recomendaciones, en la línea de los mecanismos de responsabilidad social corporativa. Carecen de disposiciones coercitivas y mecanismos sancionadores eficaces, por lo que son poco más que un lavado de cara «verde» y social de los acuerdos comerciales.

Como hemos visto, la inclusión de capítulos de «desarrollo sostenible» no pasa de ser un lavado de cara verde de las políticas comerciales de la UE, dado su carácter no vinculante y la preeminencia de

El escándalo del Dieselgate y el tratado UE-Corea del Sur

El acuerdo UE- Corea del Sur (provisionalmente aplicado desde el 2011) ha sido uno de los primeros acuerdos de nueva generación en cuyo articulado hay un capítulo sobre «Comercio y Desarrollo Sostenible» (TSD, por sus siglas en inglés) que incluye compromisos ambientales y laborales. En un informe de valoración sobre la implementación de los primeros cinco años del acuerdo UE-Corea del Sur, la Comisión Europea concluye que el tratado ha «funcionado muy bien». Entre algunos éxitos que destaca el informe está la triplicación en la exportación de coches de la UE a Corea del Sur en los primeros cinco años del tratado. De las importaciones de coches alemanes a Corea del Sur, un 79% en 2014 eran vehículos diesel. En el 2015, tras el escándalo del Dieselgate, se publicó un estudio sobre la contaminación probada por el Dieselgate que elevaba la cifra a 38,000 muertes prematuras a nivel mundial asociadas al exceso de emisiones de vehículos diesel. Resulta llamativo que el informe de la Comisión Europea de los primeros cinco años del acuerdo UE-Corea del Sur, siguiendo las recomendaciones del capítulo de desarrollo sostenible, no hiciera ninguna mención al Dieselgate.

las provisiones de acceso a mercados o protección de las inversiones sobre las consideraciones ambientales. Como ya decíamos al principio, el objetivo mismo de estos tratados, es el aumento del volumen de comercio internacional lo cual es intrínsecamente incompatible con la sostenibilidad ambiental desde cualquier punto de vista al agravar las crisis climáticas, de biodiversidad y de agotamiento de recursos.

Más allá de esto, los nuevos tratados comerciales presentan peligros añadidos puesto que uno de sus objetivos principales es debilitar o eliminar regulaciones de todo tipo, que en muchos casos son las únicas barreras que protegen la naturaleza de la devastación inherente al capitalismo global que necesita consumir cada vez más

recursos y territorios. Muchas de las medidas políticas que serían necesarias para relocalizar la producción y el consumo y reducir los impactos del comercio internacional, como los incentivos a la producción local mediante compra pública y fiscalidad ventajosa, quedarían sujetas a los intereses comerciales. La capacidad de los Estados para adoptar regulaciones de interés público quedaría severamente limitada y supeditada a los intereses de las empresas multinacionales. Un ejemplo que muestra la capacidad de coerción de los intereses privados sobre la capacidad de regular en pro del bien común de los estados es lo ocurrido durante el transcurso de las negociaciones del CETA, en las que se rebajó la legislación ambiental existente aprobando 17 nuevas variedades de transgénicos en la UE. También se diluyó la Directiva de Calidad de Combustibles para que nos discrimine a los más contaminantes.

Conclusiones

La Unión Europea tendría que adoptar medidas destinadas a reducir los impactos de la globalización comercial promoviendo la relocalización de los procesos productivos y el acercamiento de producción y consumo, estableciendo incluso limitaciones a las importaciones totales. Medidas en definitiva que redujeran la huella y la deuda ecológicas de la Unión Europea y contribuyeran a paliar la crisis ecológica global en vez de continuar ciegamente la carrera hacia el abismo.

La nueva ola de tratados de comercio e inversión, generan una desprotección cada vez mayor del medio ambiente y al mismo tiempo conforman una armadura jurídica que ampara las actividades contaminantes y destructivas de las corporaciones transnacionales, poniendo el beneficio privado de unos pocos por encima de los derechos de la naturaleza y de las poblaciones que habitan en los territorios en los que actúan. El comercio internacional a gran escala es intrínsecamente insostenible y su promoción a través de nuevos tratados de comercio únicamente profundiza en la crisis ecológica.

Referencias

- Ciaran Cross, International Centre for Trade Union Rights, «Legitimising an Unsustainable Approach to Trade: A discussion paper on sustainable development provisions in EU Free Trade Agreements», 2017, disp. en <https://power-shift.de/wp-content/uploads/2018/02/diskussionspapier-web.pdf>
- Dalin, C., Y. Wada, T. Kastner, y M.J. Puma, «Groundwater depletion embedded in international food trade», *Nature*, 543, nº 7647, 700-704, 2017, disp. en <https://pubs.giss.nasa.gov/abs/dao4200y.html>
- Directorate General for Internal Policies.. «Emission Reduction Targets for International Aviation and Shipping. Comes y col.; Transport and Environment», Economic and scientific policy, 2015, disp. en [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/569964/IPOL_STU\(2015\)569964_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/569964/IPOL_STU(2015)569964_EN.pdf)
- Ecologistas en Acción, Amigos de la Tierra, Greenpeace., «Fabian Flues. Tratos Sucios: como las negociaciones comerciales amenazan con minar las políticas climáticas de la UE y con traer arenas bituminosas», Ecologistas en Acción, Amigos de la Tierra, Greenpeace, julio de 2014, disp. en https://www.ecologista-senaccion.org/IMG/pdf/informe_tratos_sucios.pdf
- GRAIN, «Los tratados de libre comercio impulsan el cambio climático: el factor alimentario», 2015, disp. en <https://www.grain.org/es/article/entries/5319-los-tratados-de-libre-comercio-impulsan-el-cambio-climatico-el-factor-alimentario>
- Greenpeace. Web «Documentos filtrados»: <https://trade-leaks.org/>
- Hartmann, Alessa y Fritz, Thomas, «PowerShift. Study on the European Union's free trade agreements with Mercosur, Mexico, Japan, Vietnam and Indonesia», 2018, disp. en https://www.foodwatch.org/fileadmin/foodwatch_international/campaigns/TTIP/2018-02_Trade-at-any-cost_report-foodwatch-powershift_EN.pdf
- Institute for Agriculture and Trade Policy, «CETA: Selling of the Farm», 2016, disp. en <https://www.iatp.org/ceta-selling-off-the-farm>
- Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente. «Datos sobre importaciones de leguminosas y oleaginosas», 2017, disp. en <http://www.mapama.gob.es/ca/agri->

- cultura/temas/producciones-agricolas/cultivos-herbaceos/leguminosas-y-oleaginosas/
- Moran, Daniel; Kanemoto, Keiichiro (2016). Environ. Res. Lett. 11:094017, disp. en <http://iopscience.iop.org/article/10.1088/1748-9326/11/9/094017/pdf>
- Plaza, Beatriz y Ramiro, Pedro , «Justicia Privatizada. El Estado Español y los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado.», 2016, OMAL, Ecologistas en Acción y Universidad de Valladolid, disp. en <https://www.ecologistasenaccion.org/IMG/pdf/informe-justicia-privatizada.pdf>
- Peters G.P. et al, «A synthesis of carbon in international trade. Biogeosciences», 2012, disp. en <https://www.biogeosciences.net/9/3247/2012/bg-9-3247-2012.pdf>
- Rhett A. Butler, «Malaysia has the worlds highest deforestation rate» 2013, disp. en <https://news.mongabay.com/2013/11/malaysia-has-the-worlds-highest-deforestation-rate-reveals-google-forest-map/>
- Secretaría del Convenio sobre la Diversidad Biológica, «Perspectiva Mundial sobre la Diversidad Biológica 3», 2010, disp. en <https://www.cbd.int/doc/publications/gbo/gbo3-final-es.pdf>
- Transport and Environment, «Globium: the basis for Biofuel policy post-2020», . abril de 2016, disp. en <https://www.transportenvironment.org/publications/globium-basis-biofuel-policy-post-2020>
- Yale school of forestry and environmental studies. «Cattle Ranching in the Amazon Region», 2018, disp. en <https://globalfores-tatlas.yale.edu/amazon/land-use/cattle-ranching>

¿Qué son las Redes de Resistencia Global?

Historia y balance a 20 años de su surgimiento

Luciana Ghiotto¹¹⁰

El término «globalización» es sin duda uno de los más utilizados para caracterizar la etapa actual del capitalismo. Sin embargo, se trata de un término que carece de precisión y que puede designar fenómenos muy diferentes. Fue acuñado a principios de los años ochenta, especialmente para designar aquel proceso que seguramente habrá dejado pasmados a científicos sociales y a activistas por igual: la expansión de las relaciones sociales capitalistas a todo el globo.

Este proceso fue impulsado por la proliferación de las tecnologías de la información, lo cual representó una de las grandes novedades de los años setenta, y se profundizó con el uso de Internet en los noventa. Esta innovación dio lugar a un «achicamiento del mundo», acortando tiempo y espacio, y permitió al capital circular globalmente casi sin restricciones. Esto se evidenció a través de dos grandes procesos: 1) la expansión del capital en su forma dineraria, financiera, expandiendo el poder de las bolsas y del capital especulativo; 2) la relocalización de gran parte del proceso productivo de las grandes empresas hacia regiones del planeta con mano de obra barata y disciplinada. Estos cambios generaron que el capital aparezca como intangible e inasible, así como también permitieron encarar la reestructuración de los procesos de producción en los países centrales.

La nueva forma adoptada por el capital implicó también un cambio en la forma de la resistencia frente al proceso de dominación. Las luchas de los años sesenta y setenta (el Mayo Francés, el Otoño Caliente italiano, la Primavera de Praga, el Cordobazo argentino, las huelgas del ABC Paulista, entre otras) hicieron evi-

110 Investigadora asociada del Transnational Institute (TNI), especializada en comercio e inversiones.

dente que la relación del capital se expande por toda la sociedad, y que las estrategias de lucha no podían pasar sólo por la fábrica. A su vez, el nuevo patrón de dominación marcó, a partir de los años setenta, importantes modificaciones en quien era históricamente considerado el principal sujeto de cambio: el obrero industrial, que fue fuertemente atacado por las políticas neoliberales aplicadas desde los años setenta¹¹¹.

Al sindicalismo en crisis se sumaron entonces los nuevos sujetos sociales que emergieron de las luchas de los años sesenta y que se consolidaron como organizaciones sociales de nuevo tipo, con una nueva composición y nuevas estructuras organizativas, lejanas a los partidos políticos. Por consiguiente, las organizaciones sindicales pasaron a ser un sujeto más dentro del amplio abanico de movimientos de resistencia al modelo neoliberal y al sistema capitalista, entre los cuales encontramos ecologistas, feministas, campesinos, estudiantes, pueblos originarios, desocupados, etc. Esta diversidad ha sido central en la conformación de sujetos políticos que no están directamente vinculados con su posición en el mercado de trabajo, lo cual permitió exponer las diversas formas de dominación (de género, étnicas, coloniales) además de la tradicional dominación de clases sobre la cual se apoyó el marxismo ortodoxo durante el siglo XX.

El desplome de la Unión Soviética tuvo un impacto gigantesco sobre los Partidos Comunistas y las izquierdas del mundo occidental, dando pie a las múltiples proclamas de los políticos y académicos del neoliberalismo: el fin de las ideologías, de la Historia, del trabajo, de la lucha de clases, de la geografía, etc. Pero la victoria autoproclamada del capitalismo comandado por el poder económico y militar de los Estados Unidos duró pocos años. Aquí podemos señalar dos momentos que serían importantes para la reorganización de los movimientos. Un primer momento se produjo el 1 de enero de 1994, día de entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cuando el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) se alzó en armas en el estado mexicano más pobre y olvidado de todos. Desde Chiapas, el gripo del «Ya

111 Ghiotto, Luciana, «El ALCA desde la óptica sindical: el caso de la Central de los Trabajadores de la Argentina (CTA)», Documentos de Trabajo de CLACSO, 2005, disp. en <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/becas/2005/alcajob/ghiotto.pdf>

Basta» zapatista imprimió un nuevo halo de esperanza a los movimientos anticapitalistas del globo. Los Encuentros Intercontinentales (Intergalácticos) por la Humanidad y Contra el Neoliberalismo convocados en Chiapas desde 1996 son generalmente considerados como el comienzo de una nueva etapa en la resistencia¹¹². Por estos encuentros pasaron más de 3.000 personas provenientes de 40 países, que discutieron los efectos del neoliberalismo y compartieron la «Segunda Declaración de La Realidad».

Un segundo momento sería a fines de los noventa, cuando los movimientos anticapitalistas y anti-neoliberales se coordinaron para producir dos hechos de trascendencia. Primero, la organización de la resistencia contra el Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), negociado en secreto entre 1996 y 1998. A partir de la resistencia frente a este acuerdo y frente al capital especulativo, especialmente en varios países europeos, se conformó una de las Redes de Resistencia más longevas: la red ATTAC (Asociación por la Tributación de las Transacciones Financieras y la Acción Ciudadana), que este año cumplirá 20 años de vida. Segundo, la llamada «batalla de Seattle» contra la realización de la Reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en noviembre de 1999, donde se generó una confluencia virtual a través de Internet, y luego en las calles, de movimientos sindicales, ecologistas, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), estudiantiles, feministas, entre otros. De esta forma, se logró frenar la realización de la reunión, que tenía como objetivo lanzar la Ronda del Milenio y avanzar con los llamados Temas de Singapur que implicaban mayor liberalización y apertura comercial de todos los países del mundo.

Resaltamos que ambos momentos, la lucha contra el AMI y la resistencia frente a la OMC, implicaron para las Redes apuntar al corazón del actual desarrollo capitalista que señalamos al principio: la libre circulación de capitales y la liberalización comercial. Ambos elementos implican para el gran capital la garantía de poder circular por el globo sin restricciones ni demoras, partiendo el proceso productivo de acuerdo a las necesidades de cada conglomerado

112 Seoane, José y Taddei, Emilio, «De Seattle a Porto Alegre; pasado, presente y futuro del movimiento anti-mundialización neoliberal» en Seoane y Taddei: *Resistencias mundiales*, CLACSO, Buenos Aires, 2001.

de empresas, a la vez que contar con un nuevo marco jurídico, es decir, con nuevas reglas que le permitan realizar ese movimiento a nivel global, reduciendo tiempos de circulación de las mercancías y pagando menos impuestos. Ambos elementos resultan hoy centrales en la competencia de las empresas por acaparar mercados e imponer la disciplina del dinero a escala planetaria¹¹³.

Desde entonces, las Redes de Resistencia Global llevaron a cabo acciones internacionales y protestas resonantes en Europa, Estados Unidos, Asia y América Latina así como jornadas de repudio a las reuniones de organismos internacionales representantes del poder mundial, como las protestas ante la reunión del G-8 y del G-20 en Génova, Praga, Gotemburgo, Barcelona, Cancún, Evian, Edimburgo, Londres, Hamburgo, entre otras.

¿Pero qué tienen en común estas luchas? Por un lado, podemos señalar que lo principal es que reconocen la pluralidad de los sujetos que se constituyen en la misma lucha. En otras palabras, es una muestra de que las personas que son parte de estos movimientos y que conforman las redes provienen de tradiciones, experiencias y culturas diversas. La heterogeneidad de las organizaciones que se encuentran en las calles promueve la conformación de nuevas formas de solidaridad y de tolerancia entre ellos. Es decir, la «diferencia» no quita el valor del aporte de cada uno para construir un mundo diferente.

Por otro lado, podemos decir que el mayor triunfo común de las nuevas redes de resistencia fue haber empezado a minar la dictadura del pensamiento único, denunciando los peores efectos de la globalización neoliberal, y practicando nuevas formas de hacer política. La constitución del espacio del Foro Social Mundial (FSM) a partir del 2001 como un espacio de encuentro, coordinación y propuesta, es indudablemente uno de los hitos más importantes. Posteriormente, y cada año, el FSM se ha reunido primero en Brasil, y luego ha ido saltando por continentes y países. Más allá del desgaste de un proceso de reuniones globales que ya lleva 17 años, la existencia e institucionalización de este espacio ha sido un punto de referencia para las organizaciones sociales de todo el mundo.

113 Ghiotto, Luciana y Pascual, Rodrigo F., «El CIADI y las inversiones: acerca de la necesidad de certezas» en *Revista Realidad Económica* (Buenos Aires), n° 238, 2008.

La Resistencia Global, ¿hacia su reinención?

Desde el surgimiento del FSM y las victorias de los movimientos frente al AMI y la OMC en Seattle, ha pasado mucha agua bajo el puente. Así como ha habido un aprendizaje por parte de los movimientos, también los sectores del poder económico y político mundial más concentrado han tenido que dar cuenta de las múltiples críticas a lo largo del planeta. Un ejemplo de la nueva situación de cumbres versus pueblos es el de la OMC, ya que tras su derrota en la Batalla de Seattle, este organismo realiza sus reuniones en lugares cada vez más alejados, repletos de vallas de contención. En el marco de las Ministeriales de la OMC incluso se han realizado escandalosas represiones por parte de las policías locales, como en Cancún en 2003 y Hong Kong en 2005.

Muchas de las críticas de la sociedad civil han sido resueltas dentro del propio sistema capitalista, es decir, dentro de las actuales estructuras de poder y modos institucionales existentes. Así, algunos bloques de integración comercial como el MERCOSUR o la Unión Europea han incorporado al sector social en sus discusiones (aunque de un modo no vinculante); la OMC permite la participación de la sociedad civil dentro de las Ministeriales (en espacios separados y diferenciados, no obligatorios para los negociadores); alrededor del G-20 se realizan reuniones de sociedad civil, de mujeres, de trabajadores, de *think tanks*, de científicos (pero sin diálogo con la cumbre presidencial); la UNCTAD sumó el diálogo con la sociedad civil (en reuniones no obligatorias para los gobiernos) para ver los modos en que se deberían renegociar los Tratados de Inversión. Y así podríamos continuar con una larga lista.

Es cierto que estos cambios han sido provocados por uno de los principales reclamos de las RRG, que ha sido que los gobiernos y los organismos no pueden seguir tomando decisiones sin consultar a los pueblos. Un punto que ha aparecido en los programas de las redes es la exigencia de realización de consultas populares y auditorías por parte de los gobiernos y de los organismos, con el fin de consultar a la ciudadanía acerca del camino que se toma en términos de política comercial, endeudamiento externo y protección de las inversiones. Algunos casos de organización de consultas populares impulsadas por los movimientos sociales, como las realizadas en

Argentina y Brasil en el contexto de la lucha contra el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), mostraron la buena recepción de las ciudadanías frente a un modo de accionar autónomo¹¹⁴. También la experiencia de las auditorías realizadas en Ecuador acerca de la deuda externa y los Tratados de Inversión fue impulsada por los movimientos y tomada por el gobierno ecuatoriano, generando dos ejemplos inéditos de auditorías ciudadanas a nivel mundial¹¹⁵.

Como dijimos, las críticas y las movilizaciones de las últimas dos décadas provocaron cambios importantes en las estructuras del poder global, pero en definitiva han sido cambios de tipo cosmético, es decir, superficiales. Las críticas más fuertes, aquellas que apuntan al corazón del sistema, no han podido ser incorporadas, simplemente porque no hay modo de incorporar una crítica que pretende acabar con las lógicas de poder implícitas en este tipo de organizaciones globales¹¹⁶. Las formas autónomas de organización social, especialmente en el continente americano y de fuerte raigambre indígena y campesina, se han caracterizado por poner en el centro la «política de la esperanza», de fuerte corte anticapitalista, feminista y ambientalista¹¹⁷. Este tipo de políticas, mientras se mantengan en movimiento, siempre críticas, siempre disonantes, siempre esquivas al poder, no podrán ser satisfechas dentro de la lógica de los cambios internos en el capitalismo. Esta crítica rompe, no reforma.

A futuro, el desafío será cómo se reinventa la resistencia global frente a situaciones que han saltado a la vista pública en las últimas dos décadas, y que no eran evidentes a mediados de los años noventa: por un lado, los efectos de la acción humana sobre el planeta, el llamado «cambio climático» y sus propuestas asociadas desde los

114 Echaide, Javier, «Construcción de herramientas de resistencia contra el ALCA. El caso de la Consulta Popular de 2003 en Argentina», en *Documentos de Trabajo de CLACSO*, 2005, disp. en <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/2010111070230/echaide.pdf>

115 El resumen ejecutivo de la Comisión de Auditoría Integral sobre los Tratados de Inversión y el Sistema de Arbitraje (CAITISA) del Ecuador está disponible en <http://www.caitisa.org/index.php/home/enlaces-de-interes>.

116 John Holloway, *Agrietar al capitalismo: El hacer contra el trabajo abstracto*, Ediciones Herramienta, Buenos Aires, 2011.

117 Retomo el concepto de *politics of hope* con el que Ana C. Dinerstein caracteriza a los movimientos sociales autónomos en América Latina. Ana C. Dinerstein, *The Politics of Autonomy in Latin America; the art of organizing hope* (Palgrave, 2017).

organismos internacionales como la «economía verde» o incluso la incorporación de «cláusulas verdes» en los Tratados de Libre Comercio. Por otro lado, los nuevos emergentes tecnológicos como la robotización y la inteligencia artificial, las monedas electrónicas, el comercio electrónico, los organismos genéticamente modificados, entre otros. Estos temas, cada vez más ininteligibles y especializados, generan el desafío de articular a nivel global posturas y acciones comunes, en un escenario de constante tecnificación del capitalismo. Detrás, o mejor dicho dentro, de estos nuevos procesos sigue estando presente la lucha de clases, el avance descomunal del poder de las corporaciones transnacionales y la complicación de los mecanismos de la acumulación a nivel global.

Y la discusión más importante que surca los nuevos temas: las alternativas al capitalismo. En los últimos veinte años se han producido cientos de documentos, desde todas las latitudes y sectores, que contemplan las alternativas al capitalismo¹¹⁸. La emergencia de una multiplicidad de alternativas ha sido una victoria de la resistencia, mostrando que existen opciones al discurso único, a la vez que expresan la existencia de una limitación. Estas alternativas, ¿son al capitalismo?, ¿o al neoliberalismo? ¿Son propuestas para avanzar en la construcción de sociedades post-capitalistas o de «capitalismo con rostro humano»? ¿Se trata de alternativas para ser aplicadas desde los Estados o desde los territorios autónomos? Estas preguntas trascienden fronteras y se encuentran en las discusiones de la resistencia global en su conjunto. Avanzar desde enfoques comunes permitirá tener una injerencia mayor sobre los debates públicos, sin quedarse en posiciones que pueden ir quedando viejas de acuerdo a la dinámica actual de las transformaciones capitalistas.

118 Recientemente se ha producido una compilación de los documentos sobre alternativas a los acuerdos de libre comercio e inversión desarrollados en los últimos años, en <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1wCQUiP5RSOyPFOnNPoZ6nVCCWbCEPcbd16cP52WV7jU/edit?usp=sharing>

Controlar el poder de las grandes corporaciones

El tratado de las Naciones Unidas
y otras propuestas de regulación

Juan Hernández Zubizarreta,
Pedro Ramiro y Erika González¹¹⁹

Miles de reglas de comercio e inversión protegen los intereses de las empresas transnacionales. Es la *lex mercatoria* que se ha ido construyendo a partir de los contratos que firman las grandes corporaciones con los Estados, las políticas de ajuste y préstamos condicionados de las instituciones económico-financieras internacionales, los acuerdos de protección de inversiones y los tratados comerciales (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Además de la sobreproducción de normas, otra ventaja para las multinacionales es la fortaleza de estas leyes. Su cumplimiento se asegura con las sentencias de los tribunales de arbitraje internacional a los que acuden los inversores extranjeros. Los dictámenes suelen ser favorables a las empresas y dan lugar a sanciones a los Estados que se ejecutan con gran eficacia. En cambio, ¿qué mecanismos existen para controlar sus impactos sociales, económicos, laborales, ambientales y culturales?

Las obligaciones de las empresas transnacionales en relación a los derechos humanos se trasladan a la legislación nacional de los países en los que se localizan sus filiales. Es decir, se redirigen a un marco legal desregulado, sometido a la lógica neoliberal y sin una tutela efectiva del Estado. No hay, por tanto, contrapesos al Derecho Corporativo Global. El Derecho Internacional de los Derechos Humanos es frágil y la responsabilidad social corporativa (RSC) es aún más débil y se caracteriza por la voluntariedad, la unilateralidad y la falta de exigibilidad jurídica. Es lo que diferentes organizaciones y movimientos sociales llaman arquitectura jurídica de la

impunidad (Hernández Zubizarreta, 2013). Mientras se da mucha seguridad a los negocios, no hay instrumentos que puedan frenar los impactos socioambientales de las grandes compañías.

Controlar el poder de las empresas transnacionales

Romper la asimetría entre la fortaleza de la *lex mercatoria* y la fragilidad de los derechos humanos ha sido el objetivo de las propuestas dirigidas a crear normas vinculantes, es decir, elaborar leyes que obliguen a las empresas transnacionales a respetar los derechos civiles y políticos, económicos, sociales y culturales, ambientales y colectivos. Propuestas, por cierto, que han sido objeto de debate a lo largo de las cinco últimas décadas. En los setenta, las Naciones Unidas fijaron entre sus prioridades elaborar un código de conducta internacional de carácter obligatorio para las grandes corporaciones. Pero la oposición frontal de las grandes potencias y los *lobbies* empresariales hicieron que esa normativa nunca llegara a poder ponerse en marcha (Teitelbaum, 2010). En su lugar, los códigos voluntarios de conducta y la RSC fueron la expresión del «compromiso» empresarial con los derechos humanos.

126

Hasta hace cuatro años, la lógica de la voluntariedad ha dominado el discurso oficial de la ONU. En junio de 2014, el Consejo de Derechos Humanos de este organismo aprobó la Resolución 26/9 que establece la creación de un grupo de trabajo intergubernamental con el mandato de «elaborar un instrumento internacional legalmente vinculante en derechos humanos para las corporaciones transnacionales y otras empresas». De nuevo, vuelve a introducirse en el ámbito multilateral la necesidad de crear obligaciones a las compañías transnacionales en relación a los derechos humanos. El cambio de orientación ha estado liderado institucionalmente por la diplomacia de Ecuador y Sudáfrica. Y ha sido posible por la fuerte movilización social en los últimos años. Las resistencias, las denuncias y la exigencia de poner freno a los impactos de las empresas multinacionales han aumentado al mismo ritmo que se ha intensificado los mecanismos de acumulación de riqueza por una elite.

El espacio que se ha creado está permitiendo poner sobre la mesa exigencias que desde hace tiempo están demandando orga-

nizaciones sociales y comunidades afectadas. El hecho de garantizar que las normas de comercio e inversión se subordinen a los derechos humanos, el establecimiento de mecanismos de control público y social a la actividad de las empresas transnacionales, la regulación de las obligaciones extraterritoriales de los Estados en relación a las corporaciones y la responsabilidad de las matrices sobre la violación de derechos humanos cometidos por filiales, proveedores y subcontratistas, son parte de las exigencias sociales. El grupo de trabajo de la ONU es una oportunidad para incidir con mayor contundencia en estas cuestiones. El problema es que es un espacio que puede cerrarse en cualquier momento. Las potencias económicas y los *lobbies* empresariales han sido muy eficaces en bloquear cualquier iniciativa pasada que ha intentado controlar a las grandes corporaciones. Y ahora no es diferente.

Estados Unidos se ha desmarcado del grupo de trabajo desde el inicio y ha expresado que no va a reconocer el resultado de su trabajo. La UE, por su parte, participa en el proceso pero para intentar bloquearlo. Los intentos van a continuar, especialmente en este año 2018, cuando debería elaborarse un borrador de tratado que obligue a las compañías multinacionales a cumplir con los derechos humanos. La UE ya ha utilizado diferentes vías para intentar descarrilar el proceso, como generar textos ambiguos y hacer continuos cuestionamientos del procedimiento y de la interpretación de los mandatos. Seguramente, siga con estas estrategias e intente eternizar la elaboración del tratado. Además, tiene a su favor el cambio de los países que tienen un asiento permanente en el Consejo de Derechos Humanos. Ahora, la mayoría de los Estados que han entrado, incluido España, son hostiles a la creación de normas vinculantes (González, 2017).

127

Seguir apostando por un instrumento internacional jurídicamente vinculante²⁰

El conjunto de organizaciones sociales que ha venido trabajando para la aprobación de esta normativa internacional vinculante sigue

120 Las propuestas que se exponen están extraídas del artículo de González, Hernández y Ramiro (2018).

apostando por ella. Incluso en un escenario que se torna cada vez más adverso. Pero parece prioritario reflexionar sobre las estrategias a seguir para no perderse en procesos largos y burocráticos. Como también para no generar falsas expectativas y, a la vez, poder fortalecer la capacidad de denuncia, movilización e incidencia.

Lo primero es valorar el espacio que se da a las Naciones Unidas en las campañas contra el poder corporativo. No puede ser central, sino una herramienta más de trabajo. El objetivo de este planteamiento es evitar que la acción social y política de los colectivos y movimientos en resistencia quede condicionada a los tiempos del Consejo de Derechos Humanos. La apuesta, entonces, puede dirigirse a seguir potenciando lógicas contrahegemónicas en lo local, regional, nacional y global. Algunos buenos ejemplos en este sentido son las alianzas frente a los acuerdos y tratados de comercio e inversiones, frente a las privatizaciones y por la remunicipalización de servicios públicos. Todo ello, sin renunciar a la aprobación de normas internacionales de carácter obligatorio.

En el plano jurídico la propuesta se sostiene en tres claves. Primero, fortalecer la idea de un Derecho Internacional desde abajo, un uso alternativo del Derecho construido por organizaciones y redes sociales, comunidades afectadas por las transnacionales y sectores críticos de la academia. Segundo, poner límites al enriquecimiento de las élites económicas a través de un nuevo acuerdo internacional que deje fuera de la acumulación del capital a los derechos humanos, medioambientales y laborales. Y tercero, invertir la pirámide jurídica internacional, es decir, crear un marco normativo que exprese claramente que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos es jerárquicamente superior a las normas de comercio e inversiones.

Estas ideas fuerza pueden plasmarse en campañas y demandas para la incorporación de cláusulas socioambientales en la contratación pública de las administraciones locales y regionales, como primer criterio de selección. También en el trabajo dentro de los plenos municipales y parlamentos autonómicos para llevar adelante declaraciones institucionales y mociones a favor de este tipo de normas. Y seguir la senda iniciada por las organizaciones sociales que en Catalunya consiguieron introducir el debate y dar los primeros pasos para crear un centro público con el objetivo de vigilar la actividad internacional de las empresas con sede en su territorio.

Una instancia así, que además asegure la participación social, es un buen primer paso. El siguiente puede ser la presión para la completa transformación de las políticas autonómicas y estatales de internacionalización de la empresa. Con medidas tales como situar los derechos humanos el marco de actuación económica internacional, la eliminación de medidas que vayan en su contra, la exclusión de compañías que hayan vulnerado derechos humanos de los incentivos previstas y ampliar la participación en este ámbito a entidades sociales y sindicales (Martija *et. al.*, 2017).

Juzgar en el Estado español la violación de derechos humanos cometidos por multinacionales españolas en otros países

El contexto creado en Naciones Unidas puede favorecer la creación de leyes nacionales sobre el control de las grandes corporaciones y el cumplimiento de las obligaciones extraterritoriales de los Estados. El debate sobre la necesidad de avanzar hacia normas vinculantes ha dejado de ser una cuestión exclusiva de organizaciones sociales y de derechos humanos. Ahora ha vuelto a estar en el centro de la agenda internacional y, por lo tanto, la propuesta de replicar este proceso en la escala estatal puede tener una entrada más fácil en los parlamentos nacionales. El ejemplo de Francia y su ley de debida diligencia de las empresas transnacionales en su cadena de suministro puede servir de aprendizaje. El proceso de elaboración de esta ley duró varios años hasta que fue aprobada en 2017 y, tras numerosas negociaciones para impedir su bloqueo, la ley resultante ha quedado muy diluida en sus exigencias y no tiene mecanismos de sanción ante su incumplimiento. Por lo tanto, el estudio de este proceso puede ayudar a identificar y definir estrategias ante las barreras políticas y jurídicas que van a interponerse en la creación de una normativa estatal más exigente. Y contemplar, en función de cómo evolucione la tramitación de una ley de este tipo, que es mejor no aprobar una mala norma a tener una que pueda cercenar las posibilidades a futuro de conseguir un resultado más ambicioso.

En el ámbito internacional es imprescindible contrarrestar el discurso empresarial e institucional que limita la responsabilidad empresarial a la voluntariedad de los Principios Rectores. Por ejem-

plo, señalando la ausencia de mecanismos e instancias de control en los planes nacionales sobre empresas y derechos humanos, que se están aprobando en la UE y en diversos países de América Latina. Estos planes, basados en los Principios Rectores, tienen como medidas centrales para el sector empresarial los incentivos y la sensibilización. Así ocurre con el Plan de Acción Nacional de Empresas y Derechos Humanos aprobado por el gobierno español en 2017. Como se dice al inicio del mismo, el Plan «contribuye a fortalecer la ventaja competitiva de las empresas españolas en el mercado global». Su aprobación, además, se ha caracterizado por el secretismo y su contenido consolida la lógica de la autorregulación (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2017).

Apostar por la construcción de un derecho «desde abajo»

La campaña global «Desmantelamos el poder corporativo» ha venido acompañando el grupo de trabajo intergubernamental de Naciones Unidas. Comunidades afectadas, movimientos y organizaciones sociales, centros de estudio, ONG y sectores críticos de la academia, entre otros, se articulan a través de la campaña global para frenar los abusos de las empresas transnacionales y poner fin a su impunidad. A lo largo de estos más de tres años de proceso en Naciones Unidas, ha habido una intensa actividad social y política con el fin de respaldar la elaboración de normas vinculantes. Y, a la vez, aportar las propuestas elaboradas por las comunidades y organizaciones de la campaña a lo largo de años de lucha por la defensa de los derechos humanos frente a las grandes corporaciones. Este acumulado se ha plasmado en el «Tratado sobre empresas transnacionales y sus cadenas de suministro en respecto a los derechos humanos» (Desmantelar el poder corporativo, 2017), un reflejo del derecho creado desde abajo. Entre las propuestas que realiza, contempla las obligaciones de las empresas transnacionales, los Estados y las instituciones económico financieras internacionales; los mecanismos de reparación y acceso a la justicia de las personas afectadas; la creación de un centro internacional para investigar a las grandes corporaciones; así como la instalación de un tribunal internacional que pueda juzgar a las compañías y sus directivos por la violación de derechos humanos.

En un contexto en que puede aumentar la ralentización, la burocratización y la indefinición en Naciones Unidas, la campaña global seguirá exigiendo la necesidad y urgencia de poner en marcha las propuestas contenidas en el Tratado. En este tipo de negociaciones, la respuesta institucional a las propuestas sociales suele ser de rechazo. Aluden para ello al realismo y recomiendan a las organizaciones y comunidades que sean pragmáticas, tengan altura de miras y moderen sus exigencias si se quiere llegar a algún acuerdo. El problema es que la idea de realismo de movimientos y comunidades no es la misma que tienen los gobiernos de los países centrales y las empresas transnacionales (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015). Frente a una negociación asimétrica que suele terminar en resultados vacíos y poco precisos, es necesario seguir reivindicando alternativas con textos contundentes, claros y al margen de la lógica voluntaria. Un tratado internacional a cualquier precio es un flaco favor para las comunidades y ecosistemas afectados por los impactos de las grandes corporaciones. Se necesitan normas fuertes que obliguen, de forma efectiva, a las empresas transnacionales a cumplir con los derechos humanos.

Referencias

- «Tratado sobre empresas transnacionales y sus cadenas de suministro en respecto a los derechos humanos», disp. en Campaña «Desmantelar el poder corporativo», 2018.
- González, Erika; Hernández, Juan y Ramiro, Pedro, «Regular a las empresas para defender los derechos humanos: un desafío global», *Monográfico de Pueblos Tratados comerciales, ofensiva contra nuestras vidas*, n° 76, 2018.
- González, Erika y Kucharz, Tom, «Qué ha ocurrido con el tratado de la ONU sobre empresas y derechos humanos», *El Salto*, 2 de noviembre de 2017.
- Hernández Zubizarreta, Juan y Ramiro, Pedro, «Los derechos humanos como ventaja competitiva», *La Marea*, 31 de octubre de 2017.
- Hernández Zubizarreta, Juan y Ramiro, Pedro, *Contra la lex mercatoria: propuestas y alternativas para desmantelar el poder de empresas transnacionales*, Icaria, Barcelona, 2015.

Hernández Zubizarreta, Juan y Ramiro, Pedro, «Naciones Unidas y el consenso de los poderosos», *La Marea*, 8 de julio de 2015.

Hernández Zubizarreta, Juan, «Arquitectura jurídica de la impunidad», *Diagonal*, n° 209, especial Empresas Transnacionales, noviembre de 2013.

Martija, Gorka; Fernández, Gonzalo; Plaza, Beatriz y Hernández, Juan, «Análisis de la política de internacionalización empresarial del Gobierno Vasco», Coordinadora de ONGD de Euskadi, 2017, disp. en <http://omal.info/spip.php?article8401>

Teitelbaum, Alejandro, *La armadura del capitalismo: el poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*, Icaria, Barcelona, 2010.

Iniciativas de limitación del poder corporativo por parte de los Estados y de la Unión Europea

Algunos ejemplos

Marco Aparicio Wilhelmi¹²¹

La impunidad de las Empresas Transnacionales (ETN) por la vulneración de derechos humanos nace de la incapacidad de los Estados para perseguir de manera efectiva tales vulneraciones. Esta incapacidad es evidente en buena parte de los Estados en los que las ETN ramifican sus actividades. De hecho, la elección de un país como destinatario de las inversiones depende en gran medida de su carácter competitivo, término que se traduce básicamente en la capacidad de reducir costes (laborales, ambientales, precio de las materias primas, del transporte, etc.).

La globalización neoliberal se ha mostrado especialmente interesada en la eliminación de obstáculos al libre comercio y a la inversión, precisamente para permitir esa reducción de costes. En el mercado mundial, los países que optan por atraer inversiones se ven abocados al llamado «darwinismo normativo», es decir, una carrera a la baja (*race to the bottom*) donde sobreviven aquellos países que puedan reducir en mayor medida las protecciones sociales, laborales o ambientales ofrecidas por su ordenamiento jurídico. Así, las ETN diseñan su plan inversor mediante una cadena de suministros global cuyas piezas se van colocando a través de un auténtico *Law shopping*, siempre en proceso de revisión por si apareciera un mejor postor. Dicha puja, debe añadirse, no solamente se refiere a la laxitud de los sistemas normativos, sino también al de las instituciones en su conjunto, esto es, que sea improbable que

133

121 Doctor en Derecho Público. Profesor agregado de Derecho Constitucional en la Universidad de Girona. Presidente del Observatorio de Derechos Económicos Sociales y Culturales (*Observatori DESC*).

ningún órgano estatal, en especial los del orden judicial, lleguen a exigir responsabilidades a las ETN —incluidas las empresas locales de suministro— por la vulneración de derechos. Respetar derechos y, en su caso, reparar daños, en efecto, algo cuesta.

Contamos con infinidad de ejemplos en los que pese a la gravedad de las vulneraciones de derechos, las instituciones locales no han querido, o no han podido, detener la impunidad corporativa. Incluso en aquellos supuestos en los que se ha llegado a una sentencia condenatoria, como es el famoso caso de los vertidos petroleros de Chevron-Exxon en la Amazonía ecuatoriana, la ingeniería empresarial obstaculiza el cumplimiento de la condena al no contar la empresa local con fondos para hacer frente al pago de la indemnización, al tiempo que la empresa matriz, con sede en EEUU, trata de rehuir toda responsabilidad.

Sin perjuicio de la necesidad de que los países del llamado Sur global recuperen de modo efectivo su capacidad política y normativa, resulta evidente la importancia de que sean los Estados en los que las empresas matrices tienen su sede quienes aseguren la exigibilidad de los derechos humanos también con alcances extra-territoriales. Hasta el momento contamos con escasos ejemplos y de limitada eficacia, pero merece la pena conocerlos pues en cualquier caso podrían estar iniciando un camino de mayor recorrido.

EEUU: California Transparency in Supply Chains Act (2010)

Se trata de una ley de transparencia que cuenta con un objetivo muy específico: obligar a las empresas que prestan servicios o venden productos en California con beneficios mayores a 100 millones de dólares brutos anuales, a publicar información precisa sobre sus cadenas de suministro, así como sobre las medidas adoptadas para evitar cualquier forma de esclavitud, trabajo forzado, servidumbre o tráfico de personas.

Lo verdaderamente interesante de esta ley es que contiene una obligación de contenido mínimo a cubrir por los informes de las empresas concernidas. Así, entre otras obligaciones, se deben concretar los estándares de protección y probar que se han verificado los riesgos en toda la cadena de suministro mediante auditorías;

las empresas deberán asimismo elaborar normas internas que aseguren rendición de cuentas a los proveedores y contratistas que no hayan cumplido con los estándares marcados. Resulta también relevante la obligación de que los informes sean enviados al Fiscal General del Estado (*General Attorney*) que cuenta entre sus funciones adoptar las medidas cautelares oportunas en caso de concurrir una posible vulneración de la Ley.

Suiza: Iniciativa popular federal suiza de reforma constitucional «Empresas responsables - para proteger el ser humano y el medio ambiente» (2015)

En 2011, se presentó ante el Parlamento suizo la petición «Derecho sin Fronteras». Su finalidad era incitar al propio Parlamento y al gobierno suizos a tomar las decisiones necesarias para garantizar la responsabilidad de las empresas suizas en el respeto de los derechos humanos y el medio ambiente más allá de las propias fronteras. La inactividad institucional forzó a que en 2015 una plataforma amplia de organizaciones sociales diera un paso más allá y presentara una iniciativa popular de reforma constitucional para incorporar un precepto sobre responsabilidad de las empresas en materia de derechos humanos y medio ambiente (art. 101.a).

El texto propuesto, aún no sometido a referéndum, contiene, entre otras, las siguientes disposiciones: a) las empresas con domicilio social en Suiza, así como las empresas que controlan, deberán respetar también en el extranjero los derechos humanos internacionalmente reconocidos y las normas medioambientales; b) las empresas suizas, así como la totalidad de las empresas de las relaciones de negocio, deberán demostrar una diligencia razonable: deben sobre todo examinar cuáles serán las repercusiones efectivas y potenciales de sus actividades sobre los derechos humanos y sobre el medio ambiente, tomar medidas apropiadas con el fin de prevenir cualquier violación, poner fin a las violaciones existentes y dar cuenta de las medidas tomadas; c) se responsabilizará a las empresas matrices por el daño causado por las empresas que controlen; no obstante, no serán responsables si pueden probar que fueron debidamente diligentes según lo

dispuesto en el apartado b, a la hora de prevenir el daño o que su diligencia no impidió que se produjera el daño.

Reino Unido: Modern Slavery Act (2015)

Se trata de una ley de alcance general que busca acabar con las actuales formas de esclavitud, servidumbre, trabajos forzados y tráfico de personas. Contiene una amplia regulación que modifica distintas normativas internas (de carácter penal, procesal, de extranjería) y que incorpora una previsión, llamada cláusula Tisc (*Transparency in supply chain*) en una línea semejante a la de la ley californiana mencionada. Mediante esta cláusula (art. 54 y siguientes), toda empresa que proporcione bienes o servicios en el Reino Unido y que tenga elevados beneficios (la cantidad la marca la Secretaría de Estado, en estos momentos se cifra en 36 millones de libras esterlinas), queda obligada a publicar anualmente un informe en el que se contengan las medidas adoptadas en el marco de los objetivos de la Ley, informe referido a las actividades realizadas tanto directamente como a través de las empresas que conforman su cadena de suministros en cualquier parte del mundo.

136

Si bien la ley aporta novedades de interés, lo cierto es que contiene sonoras insuficiencias. En primer lugar, quedan fuera las ETN con sede en el Reino Unido que operen exclusivamente en países terceros. En segundo lugar, aunque el informe es preceptivo no lo es, a diferencia del caso californiano, unos contenidos específicos mínimos, y así vemos cómo hasta el momento se suele limitar a declaraciones genéricas (basta con acudir a la página web de empresas como Inditex para comprobarlo). Por otra parte, la entidad encargada del control de las obligaciones establecidas por la ley, el *Independent Anti-slavery Commissioner*, es en realidad un órgano dependiente de la Secretaría de Estado, con funciones de supervisión genérica que tiene vetado intervenir sobre casos en particular (art. 44).

No obstante las insuficiencias, la importancia de Gran Bretaña como país consumidor y su centralidad en el proyecto globalizador neoliberal convierten a esta ley en un importante referente, y de hecho son muchas las empresas que han tenido que adaptar sus prácticas para garantizar el cumplimiento de sus previsiones.

Catalunya: Resolució parlamentaria para la creació de un Centre d'estudi i avaluació dels impactes de les empreses catalanes a l'exterior (2016)

En noviembre de 2006, con el voto de todos los grupos parlamentarios, el Parlament de Catalunya aprobó una resolución en la que se insta al Govern de la Generalitat, a iniciar en el plazo de 8 meses los trabajos para crear y desplegar un Centro de Estudio y de Evaluación sobre los impactos de las empresas catalanas con inversiones en el exterior, que disponga de instrumentos que velen por el cumplimiento de la legislación vigente en el ámbito de los Derechos Humanos por parte de las empresas y que cuente con la participación de la sociedad civil catalana, el Gobierno de Cataluña y el Parlament. Pese al voto unánime, la moción no consiguió sus objetivos, aunque no debe darse por extinta ya que actualmente se ha abierto la posibilidad de ser retomada por el nuevo Parlament surgido de las elecciones de diciembre de 2017.

Merece la pena, en todo caso, subrayar su importancia ya que se trata del primer ejemplo a nivel del conjunto del Estado español en el que, gracias al impulso de un entramado de organizaciones sociales, se sitúa en la agenda política, y en los cometidos de la acción pública, la necesidad de establecer mecanismos para evitar la vulneración de los derechos humanos por las empresas que invierten en terceros países. La propuesta elaborada por las organizaciones sociales, como punto de partida de una futura concreción, avanzaba algunos aspectos de interés: el carácter del Centro como organismo público con plena autonomía e independencia, que debe contar con la participación, paritaria entre los ámbitos institucionales y no institucionales, del Govern, el Parlament de Catalunya, los sindicatos, las entidades que trabajan en favor del desarrollo, el fomento de la paz y los derechos humanos, así como los movimientos sociales. Entre las funciones proyectadas, el Centro debería asumir la capacidad de recibir, investigar y dar seguimiento de las denuncias de casos de posible vulneración de los derechos humanos por parte de empresas catalanas, así como el apoyo a las comunidades afectadas para garantizar su efectivo acceso a la justicia. También asumía el Centro tareas como el acompañamiento de las delegaciones comerciales de promoción de la internacionalización de la economía catalana, o la interlocución

con las autoridades públicas y organizaciones de la sociedad civil del país donde se ha cometido la vulneración de derechos humanos para el intercambio de información y apoyo para el fortalecimiento del marco normativo interno mediante registros de empresas extranjeras, leyes de contratación pública ética y procesos de investigación de incidentes de derechos humanos cometidos por empresas.

Francia: Loi sur le devoir de vigilance (2017)

El 21 de febrero de 2017, la Asamblea Nacional francesa aprobó la Ley «sobre el deber de vigilancia de las sociedades matrices y las empresas ordenantes». La ley establece un mecanismo que busca poder identificar riesgos y prevenir violaciones de los derechos humanos por parte de toda empresa de cierta envergadura, concretamente aquellas que den empleo en dos años consecutivos al menos a 5000 trabajadores, directamente o junto con empresas subsidiarias cuyo domicilio social se encuentre en Francia, o bien 10.000 trabajadores incluyendo filiales cuyo domicilio se halle en el extranjero.

138 Con este objetivo, se obliga a las citadas empresas a elaborar un «Plan de vigilancia» donde deben especificarse las medidas orientadas a evitar vulneraciones de derechos humanos, de la salud, la seguridad de personas o el medio ambiente, vulneraciones que puedan derivarse de la actividad de la empresa matriz o de cualquier otra que forme parte, directa o indirectamente, de su cadena de suministro, incluyendo subcontratistas o proveedores con las que tenga una relación comercial y estén vinculados a las actividades susceptibles de entrañar algún riesgo.

El plan de vigilancia, que deberá ser debidamente publicado junto con los resultados que se obtengan de su concreta aplicación, tiene como contenido mínimo: 1) mapa de riesgos; 2) procedimiento de evaluación periódica; 3) acciones de prevención y reducción de riesgos; 4) mecanismo de alerta, establecido en consulta con los sindicatos; 5) mecanismo de seguimiento y evaluación de las medidas puestas en práctica.

La Ley prevé la posibilidad de sanciones: en caso de detectarse incumplimientos, y por iniciativa de cualquier persona que

demuestre interés suficiente, el órgano competente formulará un requerimiento de cumplimiento y si éste fuese desoído se podrá imponer una multa coercitiva. En su redacción inicial, la Ley preveía la potestad judicial de imponer una multa civil de hasta 10 millones de euros, así como la obligación de reparar los daños causados y que hubiesen podido evitarse en caso de haberse cumplido con las obligaciones del plan de vigilancia. Dos meses después de su aprobación estos mecanismos fueron anulados por el Consejo de Constitucionalidad francés, al considerarlos insuficientemente delimitados.

Pese a las restricciones en su alcance sancionador, que se suman a las que se fueron pactando a lo largo de la negociación previa a su aprobación, la ley francesa supone un referente esencial, que bien podría empujar a otros países de la UE a dar pasos en semejante dirección.

Canadá: Defensor/a para la Empresa Responsable (2018)

En enero de 2018 el ministro de comercio internacional de Canadá anunció, después de un largo período de negociaciones con la participación de distintos sectores sociales, la creación de la figura de un Defensor/a (*Ombudsperson*) independiente cuyo mandato es investigar las denuncias de violaciones de derechos humanos relacionadas con las actividades de empresas canadienses en el extranjero. Se trata del *Canadian Ombudsperson for Responsible Enterprise* (CORE).

Su función consiste en promover la resolución de conflictos entre las empresas y las comunidades afectadas, a partir de la realización de investigaciones independientes, incluyendo recomendaciones de reparación y supervisando su implementación. Asimismo, tiene como función proponer reformas en materia de políticas públicas y reforma normativa. Su mandato se focaliza inicialmente en las industrias extractivas (minería, petróleo y gas), así como en el sector del textil, para extenderse a otras áreas tras el primer año del inicio de sus actividades.

Pese a que la figura del *Ombudsperson* no conlleva mecanismos sancionadores o de tipo coercitivo, debe subrayarse la importancia de la iniciativa puesto que prevé un mecanismo de recepción de

quejas o denuncias y un procedimiento de investigación referido al país con mayor impacto en el terreno de la actividad minera a nivel mundial. Sólo en América Latina, se calcula que entre el 50%-70% de exploraciones/explotaciones mineras son realizadas por empresas registradas en la bolsa de Toronto.

Medidas adoptadas en el seno de la Unión Europea

En términos generales, la UE se ha caracterizado por impulsar políticas tendentes a un modelo de liberalización comercial e inversora que, directa e indirectamente, ampara la impunidad empresarial en materia de vulneración de derechos humanos más allá de las propias fronteras. No obstante, y fruto de presiones y movilizaciones sociales, en los últimos años se han dado algunas decisiones que contrarrestan en cierta medida dicha orientación. Debe recordarse que el Tratado de Lisboa establece en su art. 21 que en su acción exterior la Unión Europea deberá guiarse por el respeto de los principios de respeto a la ley, la universalidad e indivisibilidad de los derechos humanos, el respeto de la dignidad humana, la equidad y la solidaridad y el respeto de los principios de la Carta de Naciones Unidas y de la Ley internacional.

140

Existen distintas resoluciones (como el llamado «Informe Corrao» o el «Sánchez Caldentey») aprobadas por el Parlamento Europeo que apuntan a la necesidad de que la UE adopte decisiones que vayan más allá de los códigos voluntarios o auto-reguladores de la debida diligencia empresarial, esto es, normativas de la UE de carácter vinculante que garanticen los derechos humanos haciendo frente a los abusos de las ETN. Concretamente, el último de estos informes, de abril de 2017, se contiene en una Resolución del Parlamento Europeo cuyo objetivo es presionar a la Comisión Europea para que elabore una legislación vinculante sobre las obligaciones del deber de vigilancia de las cadenas de suministro de las empresas transnacionales del sector textil. La Resolución recomienda que la propuesta legislativa incluya las directrices de la OCDE en la materia y, concretamente, «debe incluir normas fundamentales como las de salud y seguridad en el trabajo, normas sanitarias, un sueldo digno, libertad de asociación y de negociación

colectiva, la prevención de la violencia y el acoso sexual en el lugar de trabajo, y la eliminación del trabajo forzoso e infantil». Propone asimismo que se garantice «la producción sostenible, la transparencia y la trazabilidad, en particular la recogida transparente de datos e instrumentos para la información de los consumidores, los controles de la diligencia debida, la auditoría, el acceso a las vías de recurso, la igualdad de género, los derechos de los niños, la información sobre la diligencia debida de las cadenas de suministro, la responsabilidad de las empresas en caso de catástrofes de origen humano».

Deben mencionarse también las Directrices sobre los defensores de los derechos humanos (2004), dirigidas a las misiones diplomáticas de los Estados miembros y en las que se les conmina a adoptar medidas tales como elaborar informes periódicos que describan la situación de los derechos humanos e indiquen aquellos casos específicos más preocupantes; tomar medidas urgentes a nivel local cuando sea necesario y recomendar una mayor participación de la UE; establecer estrategias locales de manera conjunta con defensores/as de derechos humanos; denunciar casos específicos; adoptar medidas para brindar asistencia rápida a defensores/as de derechos humanos que se encuentren en peligro, entre otras.

Más allá de tales iniciativas no vinculantes, hasta el momento los avances normativos son limitados. Contamos con dos instrumentos jurídicos: el primero es la Directiva 2014/95/UE, cuyo objetivo es garantizar la transparencia en materia de información no financiera para grandes empresas. Se trata de la obligación de publicar todo un conjunto de aspectos en materia ambiental, social y de buen gobierno relativas a la actividad de empresas de más de 500 trabajadores. Hasta el momento muy pocos países han concretado mediante normativa interna tales obligaciones y de los que sí lo han hecho sólo Alemania y Luxemburgo han previsto sanciones en caso de incumplimiento. España, hasta el momento, no ha dado paso alguno.

En segundo lugar, debe mencionarse el Reglamento 2017/821, relativo a obligaciones de diligencia debida en la cadena de suministro de importadores de determinados minerales (estaño, tantalio y wolframio) y oro originarios de zonas de conflicto o alto riesgo. Destaca el modo en que se precisa el concepto de cadena de responsabilidad: «el sistema de actividades, organizaciones, acto-

res, tecnologías, información, recursos y servicios que opere en el desplazamiento y procesamiento de los minerales desde el lugar de extracción hasta su incorporación en el producto final» (art. 2c). La diligencia debida se extiende no sólo a la publicidad de la información sino a la elaboración de planes de riesgo, entre otros aspectos, y se incluye la obligación de llevar a cabo auditorías independientes sobre su cumplimiento. No se incorpora, no obstante, previsión sancionadora alguna, dejándose en manos de los Estados su concreción, así como la determinación de los órganos de supervisión.

De nuevo, se trata de avances de alcance acotado, tanto por lo que respecta a los ámbitos a los que se refiere como a las obligaciones que se imponen y, sobre todo, a la timidez (o inexistencia) de medidas sancionadoras. De todas formas, merece la pena insistir en ello, las medidas mencionadas abren un nuevo contexto en el que se empezaría a dibujar el cerco a la impunidad de las ETN.

Referencias

- Guamán, Adoración y Moreno, Gabriel, *El fin de la impunidad. La lucha por un Instrumento Vinculante sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos*, Icaria, Barcelona, 2017
- CETIM, *Impunidad de Empresas Transnacionales*. Centro Europa-Tercer Mundo, Ginebra, 2016.

Alternativas desde el ambientalismo al poder corporativo

Alberto Fraguas¹²²

Euforias y distopías

Desde hace muchos años se viene oyendo en los Foros empresariales que las llamadas externalidades ambientales, es decir, los enormes deterioros ecológicos que provocan, entre otros, las grandes corporaciones empresariales, dan opción a una revisión del modelo productivo creando «nuevas oportunidades de negocio» donde el crecimiento económico es compatible con la preservación de los ecosistemas. Se intenta así lanzar un mensaje tranquilizador dirigido a una ciudadanía en demasiadas ocasiones ignorante de la realidad. Esa absoluta confianza en las tecnologías correctoras y hacia una «economía circular» **hace que la utopía esconda la distopía**. La realidad física, natural, termodinámica es bien distinta y relata la falacia de los planteamientos: el carácter finito de los recursos naturales en los que se asienta el modelo posee una tasa de renovabilidad en sus materiales que no es lo suficientemente rápida para garantizar los beneficios económicos que requiere el ciclo capitalista. Así el «colapso» está servido y en términos ecológicos está en proceso, pues los cambios en estos ciclos naturales quizás sean más lentos que en los sociales pero son casi inmutables y de difícil y costosa (en tiempo y dinero) marcha atrás. Este hecho, el de la apropiación de los recursos por el capital, incide obviamente en la ruptura de equilibrios de los ecosistemas muchos de los cuales son base de la cohesión y equidad sociales.

143

122 Coordinador del Observatorio de Ecología Política de ATTAC Madrid.

En estos últimos años la economía de libre mercado ha instalado las acciones correctivas de su acción creando mercados «verdes» auxiliares y poniendo en marcha el principio causal del «quien contamina paga» no regulando muy bien los límites de la autorregulación del sistema natural ni los aportes de capital necesario. En este enfoque la contaminación ambiental es una «externalidad» negativa que surge como afección a terceros y que perjudica en sí mismo las condiciones óptimas del funcionamiento ideal del mercado distorsionando la estructura de precios. Para paliar los daños ambientales el modelo revisa sus métodos y establece criterios para «internalizar» los efectos negativos estableciendo sistemas para monetarizar los daños valorando económicamente a los ecosistemas y, en una extrema vuelta de tuerca, financiando los daños mediante créditos, seguros, permisos de emisión de gases negociables, etc., utilizando los instrumentos del propio modelo en un giro cínico que **pretenda solventar los problemas causados por determinados principios e instrumentos ... con los mismos principios e instrumentos**. Obviamente los **resultados negativos están ahí de manera progresiva**: pérdida creciente de biodiversidad, niveles de contaminación atmosférica y de agua cada vez más acusados, pérdidas netas de suelos y biodiversidad, productos químicos en el entorno con potenciales riesgos a la salud y... un cambio climático que avanza más que nunca. Esta situación (ya denominada como antes se comentó de «Colapso Ambiental») hace ver a este calentamiento global como un claro indicador de esas disfunciones del modelo económico ahondando en las brechas de desigualdad social, pues las poblaciones humanas que más lo sufren de ningún modo son responsables de haberlo provocado.

Es más, según las recientes informaciones extraídas del Informe del Panel Internacional de Expertos en Cambio Climático que será presentado en el próximo COP24 de Katowice en Noviembre de este 2018, alcanzar los límites que plantea el Acuerdo de París (1,5 °C) a los cuales se ha llegado, conllevará un importante aumento en la intensidad de las consecuencias del cambio climático con desplazamiento de 100 millones de personas. Unas consecuencias que son especialmente relevantes en el área mediterránea, donde el estrés hídrico tendrá mayores consecuencias, provocando unas cosechas más pobres y acarrear pérdidas para la agricultura en algunos paí-

ses. Los beneficios que se obtienen del sector se reducirían en este caso en un 50%, minando la economía. Los ecólogos apuntan que en la zona de riesgo se encuentran numerosos países desde Portugal hasta la China Oriental, así como amplios sectores de África, Asia y América Latina. Estos límites están a punto de ser rebasados.

Desequilibrios ecológicos ergo desigualdades sociales

La cuestión ahora sería preguntarse ¿cómo se ha llegado a este nivel de riesgo? La respuesta es clara. En los entornos científicos las alertas se dieron hace ya muchos años, pero el sistema económico no respondió, es más intentó ocultarlo apropiándose del concepto de sostenibilidad y derivándolo al tan etéreo de Responsabilidad Social Corporativa. Pero la realidad es muy tozuda. Muy diversos estudios verifican, por ejemplo, que tan solo 90 empresas en el mundo son responsables del 60% de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), siendo así que las grandes corporaciones como Chevron, Exxon Mobil, SaudiAramco, BP, GazProm, Shell, National Iranian Oil, Pemex, Conocoo Phillips y Coal India, **estas ro solamente generan el 22%** de GEI y todo ello a pesar de que son perfectamente conscientes de los riesgos financieros ligados al cambio climático por posibles pérdidas de inversores que plantean la obligatoriedad de tomar medidas para dar mayor seguridad a estas inversiones, más allá de preocupaciones éticas. Un hecho que posee otra derivada en lo que el premio Nobel de economía Paul Krugman denunciaba para explicar el **intenso incremento de las desigualdades económicas** experimentado en EEUU en años recientes (pero su reflexión puede extenderse a todos los países avanzados) «... es que estamos contemplando los efectos de un enorme aumento del poder monopolístico» (o, si quieren ustedes, un aumento del poder de mercado de las grandes empresas): un creciente poder que, por una parte, las grandes empresas usan «para subir los precios, sin que los beneficios repercutan en los empleados (pero sí, desde luego, muy negativamente en los consumidores)». Los Tratados de Libre Comercio (TTIP, CETA, TISA...) están precisamente para consolidar esta situación minimizando los controles ambientales en los mismos, pues estos suponen una

reducción de sus capacidades operativas minusvalorando el riesgo sobre la salud pública y los ecosistemas.

En esta lógica está el propio Foro Económico Global (sí, el cinismo es inmedible) en su Informe de Riesgos de 2018 incluyen interactuantes las inseguridades sinérgicas entre el Cambio Climático y las desigualdades que podrían catalizarse ligadas al mismo. A pesar de ello, a pesar de todas las alertas, la deriva económica actual hace ver que muchas de estas empresas, causantes del Cambio en la ecología basal del planeta, modificadoras de los equilibrios que hace que este, aún, sea habitable; a pesar de todo ello y **quizás por ello, son más poderosas que los mismos Estados**. No hay más que analizar el informe de la ONG «Global Justice Now» en Noviembre de 2017 donde muchas de estas grandes corporaciones poseen un valor bursátil muy superior al PIB de una gran cantidad de países. La concentración de poder es muy especial en el sector tecnológico pero también es muy evidente **en el de energías fósiles**. Algunos datos: 69 de las 100 principales entidades económicas del mundo son empresas y solo 31 son países. Si la cadena americana de consumo Walmart fuera un Estado ocuparía el 10º puesto, BP tiene una cifra de negocio análoga al PIB de Suiza, etc... Sería absurdo pretender que esta enorme concentración de poder no influyera en las decisiones políticas y por ende en los acuerdos internacionales como los del Clima. En cualquier caso es la razón por la que se generan procesos cada vez más acusados de desigualdad que se derivan de esta estructura mundial, **donde el 20% de los más ricos poseen el 80% de los recursos planetarios**. La vuelta a la equidad social, **la lucha por las igualdades a todos los niveles se ha convertido en una necesidad para restaurar el equilibrio ecosistémico**, pero también de aseguramiento de las propias estructuras sociales que conlleva la necesidad de establecer sistemas de regulación y de contrapoderes más severos para las grandes corporaciones para limitar su capacidad de incidencia en las políticas públicas, desde la perspectiva del desarrollo inclusivo, un desafío clave es reasegurar el control social sobre los mercados y las grandes corporaciones a través de diversas formas de regulación, y la reconfiguración de las relaciones de poder y del control público de los recursos naturales, donde se hace esencial incentivar la labor reguladora y de inspección del Estado.

Alternativas

Pero no todo está perdido. Existe una enorme ola de opciones distintas a este mercado focalizado, endogámico, riesgoso, generador de entropías permanentes. Una **economía más inclusiva** que ya no solo está en los marcos teóricos sino que se demuestra en la acción. Debemos generar alertas de urgencia a los colapsos que llegan, pero también de reevaluar la situación para verificar reales transiciones desde el capitalismo sobre bases sociales alternativas al mismo, que generan calidad integral de vida y que son compatibles con los ciclos naturales. Revisar principios autogeneradores en un contexto de nuevos paradigmas que deberán irse implantando poco a poco, de reforma en reforma, hasta lograr cambios que se vayan acoplando al imaginario colectivo y que puedan ser reproductivos.

Habida cuenta que las políticas ambientales siempre han sido la asignatura pendiente del capitalismo neoliberal, la sostenibilidad socioecológica se irá colando por las grietas de ese capitalismo, y ya lo está haciendo. Conforme ha ido creciendo la sensibilidad pública sobre los temas ambientales, han ido creciendo igualmente la demanda de estos bienes y servicios. Las organizaciones y empresas ligadas a una Economía más Social y Solidaria (ESS) gozan de una espléndida posición para responder a estas demandas. Todo empezó (siguió) con las movilizaciones contra ese neocolonialismo de captura y monopolio de la extracción de recursos naturales de hace décadas. Desde los movimientos indigenistas hasta los de tipo urbano de corte ambientalista o ecologista, todos ayudaron a la integración de las necesidades ecológicas en las agendas políticas. El capitalismo lleva cinco siglos operando, los cambios de la ecología económica tan solo llevan 30 años. Pero se avanza.

Más allá de que la ESS haga referencia a organizaciones y empresas con objetivos sociales y medioambientales explícitos, su importancia radica en que constituye un enfoque transformador del desarrollo que implica patrones de producción, consumo, distribución de ingresos y excedentes, y relaciones sociales y laborales diferentes, que da a las personas, sus necesidades, capacidades y trabajo un valor por encima del capital y de su acumulación, y propone un modelo socioeconómico más redistributivo y equitativo.

La ESS como movimiento social se construye sobre la relación entre lo local y lo global y su principal reto es tratar de que diferentes experiencias logren contribuir a la transformación social. Así, la ESS, junto con las aportaciones de otros movimientos sociales y económicos críticos, busca construir un modelo social, económico y político alternativo más allá del capitalismo.

Para que esta transformación sea posible, es necesario que se establezca un ambiente institucional y político favorable y se garantice la coordinación de los esfuerzos internacionales para crear y reforzar alianzas en esta materia. Diversas iniciativas surgidas de la sociedad civil tratan de conseguir que la ESS tenga mayor relevancia dentro de la agenda política planteando opciones bien distintas al poder corporativo en que se asienta la estructura económica y política del neoliberalismo en un marco que en definitiva formula soluciones para frenar la gobernanza global corporativa, lo cual conlleva una defensa de lo común con los necesarios blindajes públicos de los recursos naturales y el territorio y la energía como sujetos políticos de convivencia y cohesión social orientando la producción al bien común y a la igualdad como paradigma de base. Pero todos estos principios se asientan, además, en la sostenibilidad ambiental (esa es la palabra en su correcta acepción), es decir, con compatibilidad con los ciclos de la naturaleza. Algunas demostraciones:

- › Poseen menores demandas energéticas que implican menores impactos ambientales globales.
- › Tienen mayor susceptibilidad de aplicar energías renovables y sistemas autónomos (cooperativas) de generación y distribución energética. En países como Dinamarca, Alemania, RU y Suecia es un sector muy dinámico enfrentado a las grandes empresas centralizadoras de energía y por tanto de poder.
- › Fomenta una economía de la cercanía, de proximidad, del Kmo, que fomenta lo local recorta las cadenas de distribución generando menos gases de efecto invernadero al margen de fomentar desarrollos más locales y por tanto en una construcción hacia ciudades más sostenibles socioecológicamente. Por ejemplo, el movimiento «*slow food*» está cambiando la industria alimentaria en base a pequeñas compañías y cooperativas de distribución dando salida a productos

ecológicos originados en entornos cercanos (Walmart no lo vería bien...).

- › Permite reevaluar la eficiencia en términos de huella ecológica en función de criterios de biocapacidad de los ciclos naturales.
- › Da mayor seguridad alimentaria con sistemas agroecológicos de cercanía que permite un empoderamiento a los agricultores en contra de las grandes empresas servidoras/monopolizadoras de unidades genéticas de producción agrícola (semillas).
- › Permite superar la etapa de la gran agroindustria con vocación exportadora fomentando las cooperativas agrícolas aportando apoyos públicos para su desarrollo, especialmente en cuanto al recurso hídrico con fomentos de bancos públicos de gestión de derechos concesionales, fomentando también sistemas agrícolas en entornos urbanos, gran generadora de empleo.
- › Del enfoque de «ciudades inteligentes» al de «ciudadanía inteligente», de un enfoque tecnológico a otro más humanista en nuestras ciudades donde el bienestar y la habitabilidad del entorno natural van de la mano. Para ello se debe reconfigurar los escenarios de planeamiento urbano potenciando la resiliencia al cambio climático con rehabilitación urbana y potenciación de bosques urbanos de vegetación que faciliten el uso público y den salida a un mercado cooperativista potencial en la gestión forestal.

Son solo algunos ejemplos que demostrarían que existe una transición ecológica hacia una nueva economía, y que esta solo puede pasar por modificar nuestros paradigmas de producción y consumo y superando al PIB como medidor de garantía. La ESS no se configura a desarrollar permanentemente nuevos sistemas de producción para un crecimiento permanente en los que por definición está asentado el capitalismo corporativista, sino que tienen el objetivo de aportar bienes y servicios a la comunidad dirigidos por la propia comunidad y, en ocasiones, incluso propiedad de la misma comunidad. La herramienta está ahí... y ya se está utilizando. La naturaleza nos enseña que el futuro o es común o no será de nadie.

Referencias

- Ecologistas en Acción, «Caminar entre el Abismo de los límites», 2017, disp. en <https://www.ecologistasenaccion.org/article35291.html>
- ONU «Economía Social y Solidaria y el Reto del Desarrollo Sostenible», 2014, disp. en <http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/search/F7443A8DB51FDoECC1257DiE0034DCB1?OpenDocument>
- Global Hub for the Common Good: FORONESI, 2017, disp. en <http://commongoodhub.com/>
- Campaña «Global Justice Now», 2017, disp. en <http://www.globaljustice.org.uk/we-campaign-social-and-economic-justice>

A modo de resumen y conclusiones

Equipo de coordinación

En consonancia con la hegemonía neoliberal que se extiende de forma global, el comercio mundial ha emprendido al menos en las últimas tres décadas un cambio significativo en su visión tradicional más allá de los acuerdos aduaneros en materia de bienes y servicios. Significativamente, desde la implosión de la Unión Soviética en 1991, la ausencia de una alternativa significativa a la economía de mercado ha posibilitado un reforzamiento de una ideología basada en el crecimiento continuo y la competencia voraz sin tener en cuenta el equilibrio ecosistémico del planeta ni el respeto a las condiciones vitales y sociales de quien produce esos bienes y servicios.

151

Situación actual de los acuerdos de comercio e inversión

Desde la creación de la OMC en 1995, las negociaciones en torno a la reducción o mantenimiento de aranceles sen ha visto superadas por la introducción en ellas de las llamadas barreras «no arancelarias» al comercio que han favorecido a escala global —y particularmente en aquellos países o regiones con mayores estándares sociales— el ataque a los derechos laborales, sociales o ambientales. La OMC, desde su fundación, está actuando como el definidor de lo que han de ser las políticas comerciales globales siendo uno de los puntales, juntamente con el Fondo Monetario Internacional, de la ortodoxia neoliberal.

En este contexto económico, la UE se ha erigido en uno de principales impulsores de los acuerdos comerciales y de inversión. Actualmente, a través de distintas fórmulas, ha concluido o mantiene

negociaciones con países o regiones de los cinco continentes. Son más o menos conocidos por su presencia mediática el TTIP o el CETA, pero en realidad la lista abarca varios centenares, bien directamente negociados por la UE o bien por países miembros.

Además, como consecuencia del cambio de rumbo de EEUU con la presidencia de Trump, la UE está aprovechando para ganar posiciones en el concierto mundial implementando las negociaciones y tratando de aprobar esos tratados lo antes posible. Buena muestra de ello es el hecho de que la UE tiene entre sus objetivos cerrar los acuerdos con Japón, Mercosur, Vietnam, Méjico y Singapur en este mismo año 2018.

El Acuerdo de Servicios (TiSA) está pasando desapercibido no solo para la mayoría de la población, sino que ni siquiera está presente en la agenda de las organizaciones contrarias al enfoque neoliberal del comercio. Es un acuerdo tremendamente peligroso por las consecuencias regresivas sobre la población de la privatización de los servicios públicos y de la dificultad de su regreso a la administración pública.

Tribunales de arbitraje

Una característica de los llamados tratados de libre comercio negociados por la UE es la incorporación de una cláusula de protección de inversiones definida por un sistema de resolución de controversias que incluye la actuación de un tribunal de arbitraje privado más allá de los tribunales ordinarios. Es una perversión más de la lógica neoliberal, que al rechazar la actuación de los tribunales ordinarios cuestiona uno de los pilares del estado democrático y consiguientemente la propia soberanía de los estados.

En marzo de 2018, el Consejo de la UE ha otorgado un mandato a la CE para que negocie la constitución de un Tribunal Multilateral de Inversiones (MIC) con el claro objetivo de sacar de las negociaciones de los acuerdos comerciales el controvertido mecanismo de solución de controversias entre inversores y estados, después de las dudas suscitadas en la negociación del CETA, y así poder sustraer del debate público la problemática de los mismos al no tener que pasar por los parlamentos estatales.

Acuerdos comerciales en relación con lo local. Impactos y respuestas

A pesar de la propaganda de la CE y de los gobiernos partidarios de su actual estrategia comercial, no hay ningún estudio que permita pensar que estos acuerdos vayan a favorecer al comercio local y más concretamente a las pymes europeas. No solamente esto es así, sino que la evidencia de tratados de ya largo alcance de aplicación, aportan datos en sentido contrario. La llegada de las grandes transnacionales facilitará el cierre de un número significativo de empresas que no podrán adaptarse al nuevo marco legislativo y al nuevo contexto financiero y económico. Además, desde el punto de vista local, la pérdida de estas pequeñas empresas supone un impacto significativo en el tejido social, al estar fuertemente imbricadas en él y aportar otro valor más allá del estrictamente económico.

Las respuestas han de llegar desde los movimientos sociales organizados pero también desde las instituciones que tengan a su frente personas u organizaciones sensibles a la desregulación y desprotección implícitas en estos tratados. Como ejemplo de ello citaremos actuaciones de dos ayuntamientos:

- › Ayuntamiento de Madrid. La contratación de las Administraciones Públicas supone en el ámbito europeo alrededor del 20% del PIB, lo que implica la posibilidad de utilizar esta contratación pública como una herramienta de transformación de la sociedad y de la economía. Con la aprobación de instrucciones de contratación sobre cláusulas sociales, de comercio justo y la reserva de contratos a centros especiales de empleo y empresas de inserción, el Ayuntamiento de Madrid cambió el criterio de adjudicación basado exclusivamente en el precio.
- › Ayuntamiento de Barcelona. Ha creado el *Comissionat d'Economia Cooperativa, Social i Solidària*, que desarrolla una política pública para el impulso de la Economía Social y Solidaria (ESS) en la ciudad, generada en un entorno cooperativo y solidario donde se fomentan otras prácticas económicas, sociales, comunitarias, que engloban todos los campos del ciclo económico convencional —producción, comercia-

lización, consumo y financiación—, pero también el trabajo reproductivo y las tareas de cuidado, las economías comunitarias, el procomún, la autoproducción o el intercambio no monetarizado, entre otros.

Otros ejemplos nos llevan a la senda de las remunicipalizaciones de servicios o a las municipalizaciones en el caso de que hubieran estado éstos siempre en manos privadas. El agua o la energía son buenas muestras de que es posible luchar contra las privatizaciones continuas. No es camino fácil dado el peligro que suponen los mecanismos tipo ISDS presentes en los tratados pero ejemplos como los de Berlín o París pueden servir de guía.

La participación colectiva en la propuesta y en la gestión es otro camino que se explora para alejar la dicotomía existente entre mercado y estado, pasando de un papel pasivo a otro protagonista. Los bienes comunes —y su gestión— son la base propositiva desde la que se establecen como recursos compartidos gobernados por la comunidad que los usa de acuerdo a las reglas y normas de dicha comunidad.

Acuerdos comerciales en relación con lo ambiental

No menos importante es el impacto de los acuerdos comerciales sobre el equilibrio ecosistémico. La economía actual basada en centros de producción alejados de los de consumo induce a un gasto energético suplementario al de las economías basadas en lo local. De esta forma se favorece intensamente el uso de combustibles fósiles para el transporte de mercancías que agrava el problema del cambio climático. Al mismo tiempo las lógicas de producción están incidiendo negativamente en la biodiversidad al reducirse drásticamente los hábitats de numerosas especies, amenazados por los cambios de usos del suelo, los monocultivos, el nuevo impulso a la minería o la multiplicación de las infraestructuras. Una de las consecuencias de estos impactos ambientales es la desaparición de infinidad de paisajes, sepultados por fenómenos climáticos extremos y por la uniformización impuesta por la agroindustria o por la urbanización incesante.

Alternativas al poder corporativo

Existen —y esto es un acicate para seguir en la brecha— importantes trincheras de resistencia ante la imposición de las condiciones precarias de vida por parte de las élites financieras y especulativas del capital. Hay movimientos, colectivos y organizaciones capaces de enfrentar un discurso diferenciado al que transmiten continuamente los medios de comunicación cercanos al poder económico. En las últimas dos décadas hemos tenido varias muestras de ello recogidas en los textos anteriores, tales como la creación de ATTAC, el surgimiento del Altermundismo a raíz de los sucesos de Seattle contra el AMI, las posteriores oposiciones en la calle contra las cumbres del G8 o del G20, la creación del Foro Social Mundial (FSM) que han ido conformado unas Redes de Resistencia Global que han tenido como mérito indiscutible el empezar a minar la dictadura del pensamiento único, denunciando los peores efectos de la globalización neoliberal al tiempo de ir practicando nuevas formas de hacer política. No es un camino fácil, en el que el capital hace algunas concesiones que no dejan de ser meros apaños cosméticos, un camino donde quedan muchas preguntas sin contestar pero donde parece prevalecer la idea de que la alternativa debe ser al propio sistema capitalista.

155

Otro de los frentes de lucha abiertos es el intento de controlar el poder de las grandes corporaciones a través de normas vinculantes que obliguen a las empresas transnacionales a respetar los derechos civiles y políticos, económicos, sociales y culturales, ambientales y colectivos. La fuerte movilización social y la implicación de algunos países como Ecuador o Sudáfrica han posibilitado que el Consejo de DDHH de la ONU aprobase la Resolución 26/9 que establece la creación de un grupo de trabajo intergubernamental con el mandato de «elaborar un instrumento internacional legalmente vinculante en derechos humanos para las corporaciones transnacionales y otras empresas». Es un éxito no exento de enormes dificultades ya que los lobbies de las transnacionales actúan en todo momento para impedir cualquier avance en este sentido, apoyados en la negativa de EEUU de reconocer resultados de ese grupo y la actitud de la UE, presente en él, más para bloquear iniciativas que para impulsarlas.

Son indudables las dificultades que se atraviesan por salvaguardar los DDHH de la actuación de las multinacionales, significati-

vamente en los países del sur global, con normativas de protección mucho menores. Por ello es importante la existencia de normas o leyes en los países de origen de estas transnacionales, la mayoría de ellas ubicadas en los países del norte. Hay en algunos de ellos normas vinculantes o iniciativas legales en trámite encaminadas a obligar al cumplimiento de un código ético con respecto a los DDHH, como la *California Transparency in Supply Chains Act* (2010) en California, la Iniciativa popular federal suiza de reforma constitucional «Empresas responsables — para proteger el ser humano y el medio ambiente» (2015), aún no sometida a referéndum, en Suiza, la *Modern Slavery Act* (2015), en el Reino Unido, la Resolución parlamentaria para la creación de un *Centre d'estudi i avaluació dels impactes de les empreses catalanes a l'exterior* (2016), aún no creado, en Catalunya o la *Loi sur le devoir de vigilance* (2017) en Francia.

Siendo conscientes de los límites ambientales del planeta, claramente definidos desde hace tiempo en foros como el Convenio para Biodiversidad o en la Cumbre de París del Clima, parece evidente que hay que modificar el paradigma neoliberal del crecimiento continuo. El capital actual, basado en la financiarización de la economía, aun siendo consciente del riesgo ambiental de su actividad, trata de sacar partido a la crítica que recibe desde posiciones ambientalistas, tratando de incorporar a su discurso y a su actividad elementos de esa crítica, por una parte con políticas «verdes» de imagen y por otra monetarizando parte del daño causado, dando valor económico a los impactos producidos mediante créditos, seguros, intercambio de emisiones. Frente a estas perversiones del sistema que no solucionan sino que agravan el colapso ambiental que se aproxima, la respuesta desde el campo ambientalista no puede ser otra que promover actitudes responsables con la vida y con el planeta. Frente a la huida hacia adelante del capital, se han de promover economías sostenibles y solidarias. Las organizaciones y empresas ligadas a una Economía más Social y Solidaria (ESS) pueden servir de ejemplo a lo que ha de tender la economía global ya que pueden constituir un enfoque transformador del desarrollo que implica patrones de producción, consumo, distribución de ingresos y excedentes, y relaciones sociales y laborales diferentes, dando a las necesidades, capacidades y trabajo de las personas un valor por encima del

capital y de su acumulación, al tiempo que propone un modelo socioeconómico más redistributivo y equitativo.

Conclusión final

Como conclusión final parece claro, que ante la oleada de nuevos tratados comerciales que se están negociando a escala global y que representan la estrategia del capital para conquistar definitivamente la esfera de lo público, las organizaciones y colectivos sociales deben emprender alianzas frente a los acuerdos y tratados de comercio e inversiones, frente a las privatizaciones y por la remunicipalización de servicios públicos, todo ello potenciando lógicas contrahegemónicas en lo local, regional, nacional y global, sin renunciar a la labor en las instituciones donde se cuente con responsabilidades y apoyando normas internacionales de carácter obligatorio. Alianzas que permitan una nueva concepción de la vida basada en la reducción del consumo sin sentido, en la prevalencia de lo local, el reparto de la riqueza, el respeto y la no discriminación de las personas y un nuevo modelo productivo sustentado en la biocapacidad del planeta.

Agradecimientos

Queremos agradecer el trabajo, el esfuerzo y la ilusión desarrollado desde principios de 2014 por las personas que componen las campañas territoriales y la propia campaña estatal «No a los Tratados de Comercio e Inversión». Esta guía tiene mucho que ver con ese trabajo intenso de estos años, con el esfuerzo en conocer y transmitir la información siempre ocultada por los detentadores del poder económico, con la ilusión por compartir un tiempo de lucha y de esperanza en construir un mundo solidario en un medio sostenible.

También queremos agradecer la ayuda y el apoyo prestados por las organizaciones y colectivos integrantes de esta campaña que han hecho posible que hayamos estado en el Parlamento europeo, en el Congreso de los Diputados, en muchos parlamentos autonómicos y en infinidad de ayuntamientos explicando y denunciando las arbitrariedades que emanan de estos tratados asimétricos.

No podemos tampoco olvidarnos de las personas que, aun no formando parte de la campaña, han contribuido con sus conocimientos a mejorar nuestros análisis y con su presencia en artículos de prensa, en libros, en charlas y debates, a difundir sólidos argumentos en contra de esta nueva *lex mercatoria*, este intento del mercado de edificar un mundo en provecho propio sin derechos para las mayorías sociales.

Desde la creación de la OMC en 1995, las negociaciones en torno a la reducción o mantenimiento de aranceles se han visto superadas por la introducción en ellas de las llamadas barreras «no arancelarias» al comercio que han favorecido a escala global —y particularmente en aquellos países o regiones con mayores estándares sociales— el ataque a los derechos laborales, sociales o ambientales. La OMC, desde su fundación, está actuando como el definidor de lo que han de ser las políticas comerciales globales siendo uno de los puntales, junto con el Fondo Monetario Internacional, de la ortodoxia neoliberal.

En este contexto económico, la UE se ha erigido en uno de principales impulsores de los acuerdos comerciales y de inversión. Actualmente, a través de distintas fórmulas, ha concluido o mantiene negociaciones con países o regiones de los cinco continentes, con el objetivo de seguir siendo pieza clave en el concierto económico mundial.

Esta guía pretende explicar, tanto a personas comprometidas con el activismo social como al público en general preocupado por la actualidad política, las claves interpretativas del actual modelo comercial a escala global. Para ello, ofrece, a través de cuatro bloques temáticos, una amplia visión de los procesos abiertos entre los distintos actores económicos, así como entre las regiones y países afectados, las consecuencias sectoriales de los acuerdos comerciales y de inversión y las alternativas que pueden hoy encontrarse a un discurso que pretende ser hegemónico pero que está encontrando resistencias de carácter también global. Frente a la lógica capitalista de favorecer a los poderosos, en este caso las grandes corporaciones transnacionales, se erigen movimientos y colectivos sociales que propugnan un mundo basado en una economía solidaria, equitativa entre las personas y ambientalmente sostenible.



transform!
europe

