El CETA y los tratados comerciales: consecuencias y resistencias

JUECES para la DEMOCRACIA

EL CETA I ELS TRACTATS COMERCIALS: Conseqüències i resistències

José María Fernández Seijo
Magistrado Especialista en Mercantil de Barcelona

Chelo Chacartegui
Profesora de Derecho del Trabajo. UpF

Blanca Padrós Amat
Abogada, Traductora Jurada y Profesora Asociada de Derecho Internacional Privado en la UPF

Marco Aparicio
Profesor de Derecho de Universidad de Girona

Albert Recio
Profesor de Economía Aplicada de la UAB

Eliseo Oliveras
Analista sobre la UE y Política Internacional, Periodista

24 de Febrer de 2017
Horari: de 10h a 14h
Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada

C/ Ausiàs March, nº 40
Saló d'Actes

Fronteres i drets

Introducción

Amaya Olivas

Magistrada

Hace casi un año, varios de nosotros, pertenecientes a distintas asociaciones, pensamos que sería una idea potente juntarnos para denunciar el drama de las personas refugiadas y el vergonzoso acuerdo firmado por la UE con Turquía.

La idea fuerza era el hecho de que como juristas con visión transformadora de la realidad social y comprometidos con la garantía de los derechos humanos, no podíamos permanecer impasibles ante un drama que suponía y supone una vulneración total de los mismos. Una tragedia que nos recuerda las imágenes más devastadoras de nuestra guerra civil o de la 2ª guerra mundial: nieblas, campos, trenes, alambradas, exilio.

Así, realizamos un hermoso acto en mayo en colaboración con el Ayuntamiento de Barcelona, y redactamos un documento en el que exigíamos, desde un punto de vista legal y legítimo, una serie de medidas para obligar al Estado Español a cumplir, como mínimo, con sus obligaciones en esta materia.

El documento ha sido llevado al Parlamento Europeo. Nuestro compañero Xavier Gonzalez de Rivera i Serra hizo una muy rigurosa presentación en el Parlament de Catalunya, y estamos a la espera de la resolución del mismo para trasladarlo al Congreso de los Diputados. Por el momento, lo estamos presentando a los distintos grupos parlamentarios.

Hoy, queremos poner de manifiesto que, en nuestra confluencia, trabajamos sin más pretensión que superar las posibles diferencias propias de cada organización, para centrarnos en aquello que nos une. Partiendo de la premisa de que el “darse cuenta individual” solo tiene una salida comunitaria, social.

En los tiempos que vivimos, es necesario que las personas y asociaciones que nos resistimos a una democracia debilitada por el austericidio, con leyes dictadas a golpe de decreto que causan violencia, pobreza, precariedad…construyamos redes de colaboración, no de competición.

Tenemos que ser capaces de ocupar un papel relevante en la sociedad, haciendo, proponiendo, saliendo de la esquina minoritaria donde nos quieren situar. Donde muchas veces nos hemos encontrado, cerrándonos en nuestros propios debates y lógicas internas, olvidando la potencia del apoyo mutuo, del equipo de trabajo, y de la inteligencia colectiva, que, en definitiva, debe guiar nuestra acción.

Espero que disfrutemos con las ponencias de ese acto que celebramos juntos el 24 de febrero en Barcelona y que seamos capaces de perseverar en este proyecto, de lo común, y por lo común.

El Acuerdo Económico y Comercial Global de la Unión Europea con Canadá y su incidencia en los derechos de los consumidores

José María Fernández Seijo
Magistrat Especialista en Mercantil de Barcelona.

El pasado 15 de febrero el Parlamento Europeo ratificó el tratado de libre comercio entre Canadá y la Unión Europea, conocido comúnmente como CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement). Este tratado debía complementar al tratado de libre comercio con Estados Unidos (TTIP), que ha quedado relegado como consecuencia del cambio de administración en Norteamérica y las políticas proteccionistas anunciadas por el nuevo presidente norteamericano.

El CETA responde a un nuevo modelo de tratados internacionales, tratados abiertos impulsados por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Estos tratados internacionales, sujetos a un prolongado proceso de negociación, nacen con la ambición de imponer superestructuras a los propios estados firmantes, de modo que no sólo regulan las relaciones comerciales, sino también el modo de solucionarse los conflictos interpretativos de los contratos, imponen así sistemas de interpretación de los tratados, una vez firmados, que se colocan por encima de los parlamentos internos y de los tribunales nacionales, que quedan postergados por organismos técnicos multilaterales y cortes arbitrales configuradas ad hoc.

La globalización supera la vieja estructura de fronteras y aranceles entre estados, se busca un único mercado sin trabas ni obstáculos para el libre comercio. No debe olvidarse que la Unión Europea nació ya con esa vocación, con la de crear un Mercado Común Europeo. Tratados como el TTIP o el CETA buscan ensanchar las fronteras de ese mercado único más allá del Atlántico.

El CETA seguramente no tenga el impacto económico y político que pudiera tener el tratado con Estados Unidos, sin embargo, tiene un significado emocional mucho mayor en la medida en la que pone de manifiesto el esfuerzo común de la Unión Europea tras el revés que supuso el Brexit y la frustración de otros tratados comerciales intentados por la UE con anterioridad. El CETA se ha presentado como una inyección de

europeísmo optimista y los detractores del CETA en antieuropeistas declarados.

El CETA y otros tratados similares (por ejemplo el ADPIC, firmado en 1994) ponen de manifiesto la renuncia por parte de los países de la Unión Europea de una parte importante de su soberanía nacional, la política comercial ya no es una cuestión de cada estado, sino una cuestión que asume la Comisión Europea y ratifica el Parlamento Europeo.

Los tratados se someten a un larguísimo y sofisticado proceso de negociación en el que los técnicos asumen un papel capital, diluyendo el peso político y dando la espalda por completo a las presiones sociales. Los burócratas de la Unión Europea y Canadá han elaborado un documento de casi mil quinientas páginas sujeto a un lenguaje críptico, plagado de referencias y remisiones a otros tratados, a anexos, reglamentos y disposiciones de rango menor, utilizando un simple buscador de palabras se descubre rápidamente que aparecen más referencias y regulaciones a las distintas razas de pollos de corral o a los terneros destinados a consumo de carne que a los consumidores de esos productos.

El CETA seguramente no determinará cambios sustanciales inmediatos, los flujos comerciales entre la UE y Canadá no son muy grandes y el previsible incremento de los mismos no llegará un punto en las balanzas entre los firmantes. El CETA, sin embargo, pone de manifiesto hacia donde Europa, qué aspectos quiere fortalecer y cuales quedan debilitados, entre esas debilidades parece claro que los consumidores quedan relegados a meras comparsas.

Hasta ahora la liberalización de los mercados tenía como contrapeso la protección de los consumidores. Se eliminaban trabas en el comercio entre países con la idea de fortalecer las posibilidades de elección de los consumidores, que podían acceder a mejores productos y servicios, en mejores condiciones económicas y con las mayores garantías, en el derecho comunitario se había consolidado la figura del consumidor razonablemente informado, atento y perspicaz.

Como complemento a esta figura del consumidor europeo se construía una legislación y jurisprudencia protectora, destinada a expulsar de los contrato las cláusulas abusivas (Directiva 93/13) y la jurisprudencia comunitaria establecía mecanismos de protección muy severos frente a quienes infringían los derechos del consumidor.

El marco de protección del consumidor en la Unión Europea responde a unos principios y parámetros de tutela muy alejados de los que configuran el derecho anglosajón, por eso tratados de libre comercio como el CETA generan la duda de si los mismos servirán para trasladar más allá del Atlántico los criterios de protección continentales o si el derecho de la Unión perderá la batalla frente al dinámico mercado americano.

Sirvan como referencia algunas materias que son objeto de los contratos. El CETA alza las trabas en materias como los productos

“El CETA y otros tratados similares ponen de manifiesto la renuncia por parte de los países de la Unión Europea de una parte importante de su soberanía nacional”

financieros, en productos alimenticios, en patentes, en comercio electrónico.

Olvida referencias concretas a los consumidores en materias tan delicadas como la de los productos sanitarios, farmacéuticos o alimenticios, en los que el riesgo no sólo es patrimonial, sino también de salud, no debe olvidarse que las normas sobre etiquetados en la UE son más rigurosas que en América, donde se pueden utilizar transgénicos y hormonas sin necesidad de que se reflejen en las indicaciones de los alimentos.

También quedan fuera del ámbito de tutela del consumidor los productos y servicios financieros, en los que se propugna una liberalización casi absoluta. Dan cierto miedo esas omisiones en ámbitos tan delicados que afectan al núcleo duro de los derechos fundamentales de los ciudadanos.

El consumidor no sólo se encuentra en situación de desequilibrio en el momento de la contratación, sino también dentro del proceso (STJUE caso Océano, 27 de junio de 2000), por lo tanto, cualquier sistema de resolución de conflictos en los que se busque alternativas a la tutela judicial exige una especial cautela. No puede soslayarse que uno de los pilares de estos tratados de nueva generación se asienta en el establecimiento de un sistema de solución de conflictos arbitral ajeno los sistemas judiciales europeos.

En la cultura anglosajona la tutela de consumidores se apoya en acciones colectivas de muy elevado coste, en el modelo europeo no es posible impedir al consumidor que opte por la tutela individual y pueda eludir las demoras y disfunciones de la tutela colectiva (STJUE caso Sales Sinué, 14 de abril de 2016).

Además, en el ámbito anglosajón las asociaciones de consumidores tienen un peso social importante, disponen de excelentes asesores y de una gran capacidad de influencia política y económica. En Europa el asociacionismo en materia de consumo no está suficientemente maduro, se han detectado graves disfunciones en el funcionamiento de algunas asociaciones que hasta la fecha creíamos ejemplares.

El consumidor tiene derecho a un especial ámbito de protección que se convierte en derecho fundamental en la carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea (artículo 38, mencionado por STJUE caso Kusionova, de 10 de septiembre de 2014). Este derecho fundamental queda

desmantelado si se opta por mecanismos de resolución de conflictos que se alejen incluso físicamente del consumidor, también se degrada este régimen de protección si no se garantiza el control de oficio del juez o de cualquier otra autoridad pública.

Las decisiones de los arbitrajes tienen muy limitado el ámbito de control material del contenido de las mismas, los jueces pueden convertirse en meras comparsas ante el panorama del CETA.

Los sistemas de protección de conflictos que se dibujan en los casi mil quinientos folios de tratados y anexos diluyen los instrumentos de control al fiarlos a organismos transnacionales de naturaleza no jurisdiccional en los que tendrán un peso determinante las grandes corporaciones y los lobbys.

La Jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea en materia de consumidores daría una respuesta radicalmente contraria a cualquier instrumento de resolución de conflictos con consumidores como consecuencia del funcionamiento del mercado que rebajara esos estándares de protección. Debe tenerse en cuenta que la tutela del consumidor no sólo afecta a cláusulas concretas incluidas en los contratos, sino también a cualquier comportamiento o práctica que, de hecho, debilite al consumidor.

Hasta la fecha las negociaciones realizadas en el marco de la Organización Mundial del Comercio se habían realizado entre estados, lo que había permitido que los estados, a la hora de adherirse a alguno de los convenios, pudiera realizar las reservas correspondientes para evitar o reducir los efectos de algunos compromisos. Sin embargo, en el CETA la negociación se realiza entre Canadá y UE, sin tener en cuenta las particularidades de algunos países de la Unión. Es difícil que se consensue un modelo de tutela de los consumidores en el marco de los tratados de libre comercio transatlántico, cuando todavía no se ha establecido un marco común de tutela de los consumidores en el ámbito de la Unión Europea, en la que sigue habiendo consumidores de primera o de segunda categoría en función de las legislaciones internas aplicadas.

Son especialmente preocupantes las propuestas en materia de liberalización de servicios y productos financieros, en los que todas las iniciativas giran alrededor de una liberalización absoluta sin ningún tipo de contrapeso y sin ningún instrumento regulador que pueda evitar o corregir los atropellos del llamado capitalismo de casino (el de las subprime, los derivados financieros, los bonos basura, los fondos de inversión y otros productos que tienen su origen en el mercado financiero anglosajón y que han llevado a la ruina a millones de familias en todo el mundo).
En definitiva, la UE ha dejado al margen el pilar social de la Unión y ha vuelto a fortalecer los aspectos comerciales, los que dibujan una Europa de mercaderes y burócratas en vez de una Europa de trabajadores y consumidores.

Consecuencias del CETA en relación a los derechos de las personas trabajadoras

Consuelo Chacartegui

Profesora titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la Universidad Pompeu Fabra UPF) de Barcelona

La falta de trasparencia es, desgraciadamente, una característica negativa en todos los procesos que la Unión Europea ha puesto en marcha con el fin de ratificar los diferentes tratados de libre comercio (CETS, TTIP i TiSA). Al fin y al cabo, esto supone un deficit de democracia, que permite entrever consecuencias indeseables para los derechos de las personas trabajadoras.

Estas son algunas de las repercusiones del CETA sobre los derechos laborales:

1.- El CETA considera los derechos laborales como un obstáculo

Para el CETA, por su condición de tratado de libre comercio, los derechos laborales son considerados como una barrera para la consecución del objetivo prioritario que persigue este tratado, la estimulación del comercio y de la actividad económica.

2.- El riesgo de exclusión social para colectivos vulnerables

La experiencia de otros tratados de libre comercio, como el NAFTA (en vigor desde 1994) demuestra que hay colectivos en situación de especial vulnerabilidad, como las mujeres y los menores. El caso de las mujeres maquiladoras en Méjico (muchas de ellas, niñas) es un caso paradigmático, en el que las empresas buscan situar los centros de actividad en zonas francas con ventajas fiscales, en donde los derechos laborales individuales y colectivos no alcanzan los mínimos exigidos para un trabajo digno, tal y como lo valora la Organización

Internacional del Trabajo, y constituye un caso de esclavitud en el siglo XXI.

3.- El “mito” de la creación de ocupación es en realidad una nueva vía para el dumping social y de subasta a la baja de los derechos sociales (race to the bottom)

El tratado señala que se creará ocupación, pero no se prevé que sea así, ni desde el aspecto cuantitativo, ni del cualitativo. Desde la perspectiva cuantitativa porque la experiencias previas demuestran que se pierden puestos de trabajo en las pequeñas y medianas empresas, por cuanto este tratado beneficia claramente a las empresas multinacionales. En segundo lugar por cuanto la propia experiencia de su implementación en el espacio económico europeo hace evidente que toda la experiencia comunitaria en relación al desplazamiento de trabajadores en el si de de la Unión europea, puede provocar efectos de dumping social en los que lo primero que se sacrifica son los derechos sociales –el caso de los trabajadores portugueses trasladados a Alemania, en la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión europea, en el caso Finalarte de 2001, es un ejemplo de referencia-.

Tampoco faltan ejemplos de la discriminación por razón de género, en una Europa que sigue intentando minimizar los efectos del dumping social que comporta el que en algunos países los salarios de las mujeres sean mas bajos que en otros. La experiencia demuestra que los estados tienden a rebajar los estándares mínimos laborales para atraer a las empresas hacia su territorio. Serie necesaria una resistencia muy importante de los Estados miembros de la Unión Europea para el mantenimiento de la legislación laboral y así oponerse a esta tendencia a la baja. Es un riesgo muy grave que no nos podemos permitir.

4.- Configuración jurídica de los derechos laborales en el CETA como normas “soft”

La configuración de los derechos laborales en el CETA esta expresada en una terminología que responde mas a recomendaciones y orientaciones o guías de actuación (soft.law) que a normas imperativas de derecho necesario (hard-law). Algunos ejemplos en relación a esta afirmación se encuentran en el Capitulo 23 sobre Comercio y Trabajo: La subordinación del trabajo digno a los objetivos de eficiencia económica, innovación y productividad (art. 32,1, punto 2 del Capitulo 23); la condición de los derechos laborales como “políticas” que contemplen niveles de ocupación elevados, que “se intentaran garantizar” (art. 23,3 punto 2 del Capitulo 23); el tratamiento inadmisible que reciben los derechos de salud laboral, en donde

las medidas de seguridad -que teóricamente habrían de servir para prevenir los accidentes y lesiones derivadas del trabajo- aparecen vinculadas a la relación de coste y eficacia, especialmente “si las medidas pueden afectar al comercio o a las inversiones entre las partes.” (art. 23, punt. 3 del Capitulo 23).

5.- Riesgo de factura del modelo social europeo

El CETA nos pone a los europeos en confrontación con un modelo canadiense de relaciones laborales liberal, que no se basa en un modelo de norma mínima ni de consolidación de los derechos individuales –y menos aun, colectivos- de los trabajadores. De hecho Canada no ha ratificado el Convenio de 1998 de la OIT, sobre el derecho de sindicación y negociación colectiva de 1949, tal y como lo reconoce el tratado en el punto 8 del instrumento interpretativo conjunto sobre el Acuerdo Económico y Comercial Global entre Canadá y la Unión Europea y sus Estados miembros. En este contexto, no es extraño que puedan llegar a proliferar casos similares a lo resuelto por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en los casos Viking Line, Laval, Rüffert y otros posteriores.

6.- La privatización de la justicia y su implicación en relación a los derechos laborales.

Se crean mecanismos de arbitraje (ISDS) y otros métodos de solución de conflictos “institucionales” que intentan eludir el cauce judicial en la solución de los conflictos laborales, trasladando la carga de la prueba a los propios Estados miembros. Son ejemplo de ello, los mecanismos institucionales incluidos en el art. 23.8 del capítulo 23 o la creación de un grupo de expertos para los asuntos no solucionados de manera satisfactoria (art. 23.10 del capitulo 23). Se trata de mecanismos creados “ad hoc” y que favorecen a las multinacionales por encima del interés público y de los derechos de las personas trabajadoras y de la ciudadanía en general. El caso Veolia vs. Egipto, en el que la multinacional pidió el aumento del salario mínimo es un ejemplo de lo que nos pasará con relativa frecuencia, comportando elevados costes a cargo de las arcas públicas de los estados que teóricamente se habrían de destinar a financiar nuestra sanidad, la educación o las pensiones.

(traducción del original en catalán)

El CETA nos pone a los europeos en confrontación con un modelo canadiense de relaciones laborales liberal, que no se basa en un modelo de norma mínima ni de consolidación de los derechos individuales –y menos aun, colectivos- de los trabajadores.

Reflexiones sobre los tratados internacionales TTIP, CETA y TISA

Blanca Padrós Amat

Abogada Colegiada en el ICAB desde 1996
Traductora Intérprete Jurada Francés-Castellano-Catalán
Profesora Asociada de Derecho Internacional Privado en la Universidad Pompeu Fabra
Vocal y anterior Presidenta de la Comisión de Mujeres Abogadas del ICAB
Presidenta de la Sección de Derecho Comunitario e Internacional del ICAB

Durante los últimos meses he participado en diversos actos sobre los tratados internacionales TTIP, CETA y TISA, y ello desde diferentes asientos, el de moderadora, el de ponente y el de público, pero siempre con un mismo punto de vista crítico, profundizado asimismo mediante numerosas lecturas, de entre las que destacaría la de la obra "TTIP: El asalto de las multinacionales a la democracia", de la Profesora de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de Valencia, Adoración Guamán.

En base a todo ello, me gustaría trasladar las siguientes reflexiones sobre dichos tres tratados:

El TTIP (de sus siglas en inglés, por "Transatlantic Trade and Investment Partnership" = Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones), consistente en un proyecto de acuerdo comercial y de protección de inversiones transatlánticas entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América, presenta diversas problemáticas, de entre las cuales destacaría las siguientes:

En primer lugar, su falta de transparencia, puesta de manifiesto por diversos/as Eurodiputados/as, los cuales denunciaron públicamente que cuando entraban en las salas en las que se encontraban los documentos debían hacerlo con un tiempo muy limitado, sin teléfono móvil ni bolígrafo, encendiendo las suspicacias de que lo que se estaba cocinando en las negociaciones no era precisamente en beneficio de la ciudadanía, a cuyos representantes se les ponían dificultades en el estudio de la documentación.

Asimismo, el hecho de que la mayor parte de los documentos tuvieran que llegar a la ciudadanía a través de filtraciones de Wikileaks y de Greenpeace y no a través de sus representantes políticos, no ayudó a mejorar esa percepción, lo cual obligó finalmente a las autoridades a publicar los documentos relativos al mencionado tratado TTIP.

Dentro de los mismos, uno de los elementos más criticados se refiere al objetivo mismo del proyecto de tratado, consistente en eliminar las barreras arancelarias "y no arancelarias" al comercio.

En cuanto a las primeras, no parece que nadie pueda estar en desacuerdo con que es positivo quitar aranceles, es decir derechos de aduana y similares y facilitar el comercio entre países. Pero para quitar aranceles no hacía falta preparar un tratado de esta envergadura. ¿No será pues que el núcleo duro del objetivo es la eliminación de las segundas, es decir, de las llamadas "barreras no arancelarias"?

¿Pero qué son? Se trata de una expresión eufemística que se traduce en todo aquello que pueda constituir (a juicio de los autores del proyecto de tratado) barreras al comercio. Según las voces críticas, en la concepción de mercado puro que subyace al tratado, son "barreras no arancelarias" los derechos de la ciudadanía, de los/as trabajadores/as y del medio ambiente, puesto que indirectamente restringen la libertad de las operaciones de las compañías, que hasta ahora se han visto obligadas a respetar dichos derechos aunque ello comportara que obtuvieran menores beneficios económicos que si no existieran esos límites (= derechos de la población).

¿Cómo eliminar dichas "barreras no arancelarias"? Evidentemente no puede hacerse directamente, apretando un botón y eliminando de golpe todas las normativas protectoras. Pero sí indirectamente, de cara a futuro, mediante sistemas cruzados (tú proteges a mis inversores y yo a los tuyos) de indemnización por lucro cesante, un sistema que de hecho ya existe en múltiples tratados de comercio e inversiones que se aplican desde hace años en el mundo, si bien hasta ahora eran tratados Norte-Sur, y ahora se quiere extender a las relaciones Norte-Norte.

¿Y cómo funciona ese sistema? Si una empresa decide hacer negocios en un determinado país extranjero y posteriormente ese país modifica su normativa interna (aunque afecte tanto a las empresas nacionales como a las extranjeras) para mejorar la protección de los ciudadanos/as, trabajadores/es, medio ambiente, etc., y ello hace que la empresa extranjera obtenga menos beneficios de los que había previsto (por ejemplo obtiene 800 millones de Dólares en vez de los 1.000 millones que había previsto), el país que haya cambiado su normativa interna (siguiendo su funcionamiento democrático normal) deberá pagar a esa empresa esos 200 millones de Dólares que la misma ha ganado de menos por tener que aplicar esa modificación normativa.

¿Y cómo se hace efectivo dicho sistema? Mediante organismos arbitrales para disputas inversor-Estado, ajenos a las garantías del sistema jurisdiccional, ya existentes en el mundo y que casualmente resuelven estadísticamente en la gran mayoría de los casos a favor de las compañías, condenando a los Estados (es decir, a la ciudadanía, con sus impuestos) a pagar indemnizaciones multimillonarias a las multinacionales, resultando en una especie de "coacción" al funcionamiento democrático normal de los países, bajo el yugo de posibles condenas multimillonarias

en manos de organismos arbitrales ajenos a las garantías jurisdiccionales.

Ante las numerosas críticas hacia dicho sistema, las autoridades europeas han modificado parcialmente el mencionado sistema arbitral (pasando del llamado ISDS al llamado ICS), si bien múltiples expertos/as consideran que se trata de modificaciones de puro maquillaje.

Otro de los elementos polémicos del TTIP es la creación de un sistema de cooperación reguladora mediante el cual representantes de las administraciones de ambas orillas del Atlántico se reunirán periódicamente (en ocasiones incluyendo también a los lobbies, que pasan de tener reuniones externas a estar directamente sentados en la mesa), para informar a la otra parte sobre los proyectos normativos en preparación en sus respectivos territorios para juntos señalar si alguno de ellos puede suponer "barreras arancelarias o no arancelarias" y en caso afirmativo intentar que no se lleguen a aprobar, esto es, realizar un filtro previo a la aprobación de leyes y otras normas en los respectivos territorios que, según los asistentes a dichas reuniones selectivas, no sean convenientes para el comercio, en su lógica de mercado puro y libre (sin restricciones).

En resumen, el sistema propuesto en el TTIP parece establecer, paradójicamente, a través del Derecho (concretamente mediante un tratado internacional), una forma de destruir o restringir el Derecho, tanto "ex ante", mediante la cooperación reguladora para que no se regule, como "ex post", mediante las indemnizaciones multimillonarias para que si se regula se castigue por ello.

Por último, se ha criticado también la propaganda lanzada por las autoridades europeas y los que apoyan la propuesta de TTIP, en el sentido de anunciar eufóricamente que el tratado traerá consigo considerables mejoras económicas y la creación de numerosos puestos de trabajo, cuando en realidad mirando atrás y observando lo que ocurrió en su día con otros tratados parecidos, como por ejemplo el NAFTA entre los Estados Unidos de América, Canadá y México, se pone de manifiesto que provocó precisamente lo contrario, problemas económicos y pérdidas de puestos de trabajo, por ejemplo con el desembarco de grandes compañías norteamericanas en el sector agrícola con plantaciones intensivas de transgénicos que arruinaron a los campesinos mexicanos que acabaron perdiendo sus tierras y emigrando a los Estados Unidos de América donde en el mejor de los casos acabaron trabajando para otros en condiciones más que precarias.

En cuanto a la situación actual del proyecto de tratado TTIP, en estos momentos se encuentra en "stand-by", puesto que el nuevo presidente norteamericano Donald Trump ha manifestado estar en contra del mismo, evidentemente no por los motivos antes expuestos sino por proteccionismo norteamericano, deseoso de promover el comercio interior y de alcanzar también acuerdos internacionales pero con una posición todavía más dominante de los Estados Unidos de América.

El segundo de los tratados objeto del presente es el CETA (de sus siglas en inglés, por "Comprehensive Economic and Trade Agreement" = Acuerdo Integral Económico y de Comercio), muy parecido al TTIP pero entre la Unión Europea y Canadá.

Mientras la opinión pública en Europa empezaba a recibir información y a movilizarse contra el TTIP, el CETA llego casi inadvertido y, sin apenas tiempo de reacción, ya ha sido aprobado por el Consejo Europeo, no sin algunas

resistencias, como las de los representantes belgas, cuya normativa interna requiere la aprobación tanto de los representantes flamencos como de los valones, poniendo estos últimos un veto que al final acabaron levantando. El CETA fue aprobado asimismo, el pasado 15 de febrero, en el Parlamento Europeo, también con resistencias, votando en resumen los partidos de derechas y liberales a favor, los de izquierdas y ecologistas en contra, y dividiéndose el Partido Socialista.

El siguiente paso en la tramitación del CETA será su aprobación en los Estados miembros, en los cuales deberá someterse a los Parlamentos y a referéndum allí donde proceda, si bien entre tanto se ha establecido una entrada en vigor provisional del tratado, lo cual ha sido asimismo profundamente criticado. Si se requiere la aprobación de los Estados miembros, ¿cómo puede establecerse su entrada en vigor provisional antes de que finalice el procedimiento de aprobación legalmente previsto? Otra vez se utiliza el Derecho para destruir o restringir el Derecho. Otro caballo de Troya.

El tercer y último proyecto de tratado objeto de la presente es el TISA (de sus siglas en inglés, por "Trade In Services Agreement" = Acuerdo en Comercio de Servicios), un tratado multilateral entre los Estados Unidos de América, la Unión Europea y otros países del mundo, que apunta hacia la máxima liberalización de las prestaciones transfronterizas de servicios.

Una vez más, cuando en los tratados se habla de "libertad" y de "liberalización" de los servicios parece que se está apuntando hacia la eliminación o reducción de todo aquello que (en su concepción de mercado puro) pueda comportar limitaciones a la libertad de maniobra de aquellos que deseen intervenir en ese mercado como les plazca, en el mundo-casino de la economía mundial actual, cada vez más alejado de aquella concepción de la Europa de los 70-80 en la cual la economía equilibrada y eficaz era aquella que fuera tanto "social" como "de mercado", para abrazar ahora únicamente la parte final: puramente "de mercado".

¿Y en qué sectores quieren desembarcar los grupos financieros y otros inversores mediante el proyecto de tratado TISA y otras medidas liberalizadoras de los servicios? Al parecer sobre todo en los sectores en los que actualmente les cuesta penetrar, como las profesiones y los oficios, tales como la abogacía, la medicina, etc., por cuanto se trata de sectores sujetos a numerosas normas, requisitos, control y deontología, todo lo que los grupos financieros y otros no desean.

TTIP

"Transatlantic Trade and Investment Partnership" Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones)

CETA

"Comprehensive Economic and Trade Agreement" Acuerdo Integral Económico y de Comercio

TISA

"Trade In Services Agreement" Acuerdo en Comercio de Servicios

Veremos cómo terminan las negociaciones.

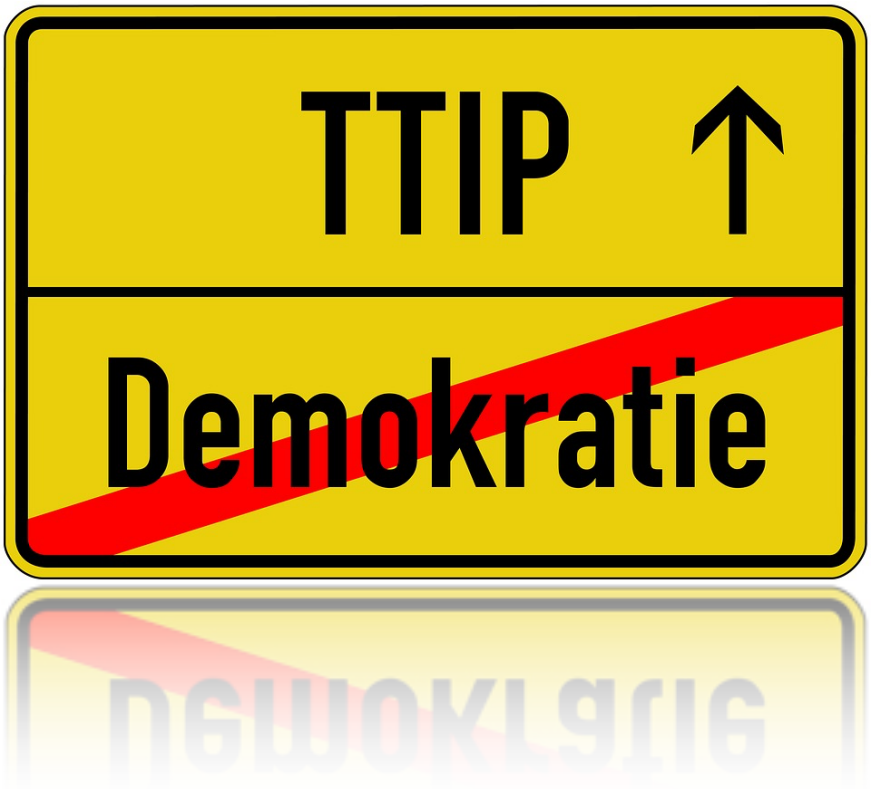
Justamente en ese contexto, hace años que desde diversos centros de poder políticos y económicos se ataca a los colegios profesionales, presentándolos como obstáculos a la libre competencia, lógicamente, puesto que su función de control resulta incómoda para aquellos que solo desean entrar en un sector y actuar solo en base al beneficio económico, dejando de lado las funciones de interés público de los/as profesionales de la justicia y de la sanidad, entre otros.

Si los códigos y las normativas reguladoras de los prestadores de servicios menguan en pro de una liberalización absoluta y salvaje, nos encontraremos con empresas de servicios profesionales mayoritariamente controladas por grupos financieros que en vez de buscar la mejor solución para el/la ciudadano/a / cliente/a / paciente, buscarán únicamente la más beneficiosa económicamente para los dueños (cada vez más difusos y anónimos) de las empresas, institucionalizando y consolidando la tendencia que lamentablemente venimos observando en este mundo, basado cada vez más en el dinero y menos en las personas.

Y todo ello utilizando el Derecho, concretamente unos proyectos de tratados internacionales que, tras todas las luchas y victorias de los tres últimos siglos, en apenas unos años pueden sustituir los derechos de la ciudadanía por los derechos del capital.

Por último, mencionar el interesante paralelismo entre el neoliberalismo y el patriarcado puesto de manifiesto en diversos foros, poniendo de relieve que ambos (los cuales a menudo se manifiestan además en unos mismos líderes políticos) se basan en una lógica de dominio / sumisión, mientras los movimientos contrarios a los mismos tienen como objetivo erradicar las desigualdades para conseguir un mundo más equilibrado y más humano, un mundo mejor.

Reflexiones sobre los tratados internacionales TTIP, CETA y TISA



Propaganda y desinformación para unos tratados antidemocráticos

Eliseo Oliveras

Analista sobre UE, Economía y Política Internacional en El Periódico de Catalunya.
Licenciado en Historia, corresponsal durante dos décadas en Bruselas y anteriormente responsable de Economía en El Periódico.
Premio de Periodismo Europeo Salvador de Maradiaga en 2003

Los tratados comerciales de nueva generación —CETA con Canadá, TTIP con EEUU y TISA sobre servicios— van más allá de las cuestiones de acceso al mercado e incluyen disposiciones sobre armonización de regulaciones, reconocimiento mutuo y protección reforzada de los inversores. Estos tratados son consecuencia de la presión ejercida por los lobbies de las grandes corporaciones, el sector financiero y los principales sectores empresariales sobre la Comisión Europea y los estados de la UE.

El objetivo final no declarado de estos tratados es servir de clave de bóveda para completar la agenda económica neoliberal iniciada a mediados de la década de 1970 de máxima desregulación económica y financiera, de privatización de los servicios públicos y de rebaja de las normativas laborales, de seguridad y de protección de los consumidores. Estos tratados, que atan a los gobiernos y los parlamentos nacionales, buscan impedir que se puedan adoptar en el futuro nuevas regulaciones que perjudiquen los intereses de las grandes empresas o se renacionalicen servicios públicos privatizados o se introduzcan nuevas normas prudenciales financieras mediante prohibiciones expresas o dando el poder a las empresas para reclamar indemnizaciones millonarias en tribunales de arbitraje privados por cualquier decisión democrática gubernamental que puedan considerar perjudicial a sus intereses, trasladando además la carga de la prueba al Gobierno o a la UE.

En el caso del CETA, único tratado concluido hasta ahora, para no tener que pagar una indemnización millonaria en esos tribunales privados al margen del sistema judicial democrático, los estados deberán demostrar que las normas o medidas son "estrictamente necesarias", que las regulaciones no son "excesivas" y que son "justas" y "equitativas", que los intereses públicos que se quieren proteger son

"legítimos", y que no equivalen a una "expropiación indirecta" por la pérdida de ganancias, como precisan los diferentes apartados de los artículos 8, 13, y 28. El CETA no contempla ninguna disposición que permita a los estados puedan demandar a las empresas por sus incumplimientos, ni ninguna restricción en materia de evasión fiscal, ni referencia a obligaciones tributarias de las empresas.

Las salvaguardas introducidas por la Comisión Europea y la declaración interpretativa del CETA no protegen suficientemente la capacidad de legislar de la UE y sus estados y tienen la fuerza de meras recomendaciones, subrayan los juristas y expertos ajenos a la esfera de Bruselas y sus lobbies. La experiencia del NAFTA en Canadá ya ha mostrado que las empresas utilizan las disposiciones de esos tratados para frenar medidas u obtener indemnizaciones. Canadá tuvo que indemnizar a SD Myers por una regulación sobre residuos tóxicos y a Ethyl por prohibir el transporte de un residuo tóxico. Lone Pine tiene una demanda de indemnización contra Quebec por unas medidas anticontaminación sobre el fracking y la farmacéutica Eli Llily reclama una indemnización millonaria porque el Tribunal Supremo canadiense denegó una patente por injustificada. Incluso en Europa ya hay casos parecidos, como Alemania que renunció a adoptar medidas contra la contaminación después de una amenaza de demanda de arbitraje de la sueca Vattenfall amparándose en el Tratado de la Carta Energética. La canadiense Edgewater también reclama una indemnización a España por frenar una mina a cielo abierto en Corcoesto (Galicia) amparándose en un tratado bilateral de inversiones en España y Panamá.

La Comisión Europea ha realizado una campaña de propaganda y desinformación programa para 'vender' la bondad del CETA, TTIP y TISA a los gobiernos, partidos políticos y ciudadanos para que no se repitiera el fracaso del ACTA, el Tratado Comercial de Lucha contra la Falsificación que la Comisión Europea negoció en secreto del 2006 al 2010 con EEUU, Canadá, Australia y otros países. El ACTA no fue ratificado porque cuando se conoció su contenido real se vio que daba un poder desmedido a las multinacionales e implicaba una amenaza para derechos fundamentales como la libertad de expresión, de comunicación y de privacidad, para el uso y desarrollo del software libre e incluso para los medicamentos genéricos. La oposición de los ciudadanos y después de los gobiernos impidió la ratificación del ACTA en el 2012 pese a las presiones y maniobras de la Comisión Europea.

La estrategia de desinformación de la Comisión Europea de cara al CETA, TTIP y TISA se ha caracterizado por: el secretismo sobre el contenido de los textos reales que se negociaban a los que sí tenían acceso los lobbies empresariales, una ofensiva de propaganda sobre las ventajas económicas, la apariencia de transparencia mediante una inundación de datos y documentos

La estrategia de desinformación de la Comisión Europea de cara al CETA, TTIP y TISA se ha caracterizado por: el secretismo

genéricos para disimular que se ocultaban los textos reales que se negociaban, la presentación de los datos económicos de forma sesgada a través de medias verdades, la negación sistemática de los riesgos, la desacreditación de los informes críticos y una campaña masiva de invitaciones a Bruselas de periodistas de las redacciones centrales de los medios de comunicación de los distintos países para venderles la bondad de los tratados y cortocircuitar a los corresponsales en Bruselas, a los que se consideraba demasiado críticos por estar mejor informados.

El mandato de negociación de la UE a la Comisión Europea para negociar el CETA, por ejemplo, no se desclasificó como secreto hasta diciembre del 2015, un año después de que el texto estuviera concluido. El mandato de negociación del TTIP sigue siendo secreto y el del TISA se tuvo que hacer público en el 2015 ante las presiones del Parlamento Europeo. Cuando se conoció el texto del CETA en septiembre del 2014, Alemania y otros países avisaron que no aceptaban los tribunales de arbitraje privados ad hoc y la Comisión Europea se vio obligada a negociar a contrarreloj un retoque para dar a esos tribunales una apariencia más institucional y estable, aunque no dejan de ser tribunales privados al margen de la justicia democrática europea. La Comisión Europea también intentó impedir que los estados tuvieran que ratificar el CETA argumentando que se trataba de una competencia exclusiva suya, pero al final tuvo que ceder ante Alemania y Francia.

La Comisión Europea, por ejemplo, sostiene que el CETA aportará una gran ventaja económica a la UE y que el PIB se incrementará anualmente en 12.000 millones de euros. Pero este supone sólo el 0,08% del PIB de la UE, es decir casi nada. Además el informe de impacto del 2011 encargado por la propia Comisión Europea rebaja aún más la ventaja económica y limita el incremento del PIB a sólo el 0,02% o al 0,03% más de diez años después de su entrada en vigor. El mismo informe indica que las exportaciones europeas a Canadá sólo crecerán el 0,05% o el 0,07% como máximo también más de 10 años después. Esto representa unas ventajas económicas nulas para los riesgos que implica en la limitación de la capacidad legislativa europea, la armonización a la baja de las regulaciones, en el dumping social y en la rebaja de los derechos y la protección de los ciudadanos. Un detalle final revelador sobre la perversidad antidemocrática del tratado y como ata legislativamente de pies y manos a la UE y los gobiernos y parlamentos nacionales: Si tras entrar en vigor, se da por terminado el tratado, las compañías aún podrán presentar demandas contra los estados durante 20 años por las inversiones realizadas cuando estaba en vigor (artículo 30.9).

Tras la aprobación del CETA por el Parlamento Europeo, las principales vías para detener el tratado son lograr que el Tribunal de Justicia de la UE se pronuncie en contra, que un Tribunal Constitucional de un país diga que es incompatible con la Constitución nacional, que algún parlamento rechace la ratificación o que algún estado se vea forzado a convocar un referéndum sobre el tema y lo pierda (en Holanda se están recogiendo las 300.000 firmas necesarias para pedir un referéndum).

Resumen de la intervención de Marco Aparicio a partir de las notas manuscritas de los asistentes

Marco Aparicio
Profesor de Derecho de Universidad de Girona

Este tipo de tratados se enmarcan dentro de lo que podemos denominar "gobernanza global" y ello a pesar que existe una gran asimetría de los distintos ordenamientos jurídicos a los que se aplican, y se pretende, en definitiva, igualar por debajo las sociedades, de tal forma que si una de ellas se niega a aplicarlo, automáticamente sube el nivel de todas las demás.

Este tipo de tratados no son solo comerciales, sino que todos ellos tienen en común el proyecto de unificar y marcar la pauta de en otros órdenes, de modo que bajo el pretexto de levantar barreras arancelarias pueden afectar a los derechos humanos, puesto que los derechos están valorados a partir de su coste económico y el interés público y colectivo se somete a intereses privados.

A diferencia de los tratados que afectan a los derechos humanos, el proceso de creación de los tratados comerciales (CETA, TTIP, …) son absolutamente opacos.

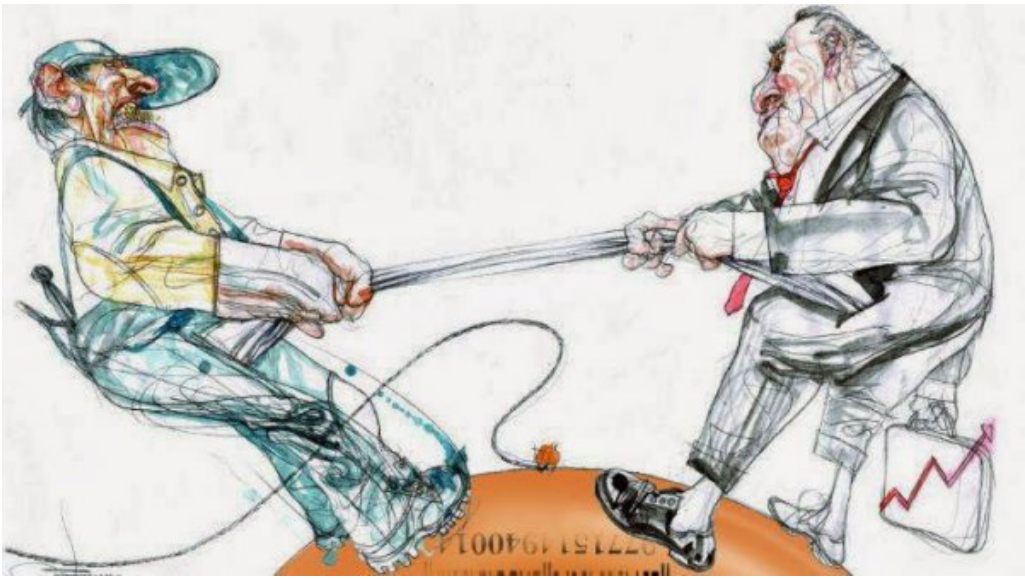
El mecanismo de solución de conflictos (ISDS), a pesar que con la última revisión ha previsto que sean "jueces profesionales", en definitiva supone una privatización de la justicia y una dejación de la soberanía de los estados.

"Utilizan el Derecho para destruir el Derecho, utilizan la Democracia para destruirla"

El CETA puede implicar fricciones y, de hecho, crea tensiones en diversas materias del ordenamiento constitucional, tales como la soberanía, la seguridad jurídica, la autonomía de las CCAA, la igualdad, la tutela judicial efectiva, entre otras.

Se trata de un tratado mixto, es decir, por una parte es un acuerdo comercial, cuya competencia para negociarlo y adoptarlo correspondería a la UE, y por otra parte es un tratado internacional y que, por tanto, los parlamentos estatales deben aprobarlo. Como mínimo, debería ser aprobado de acuerdo con las previsiones del artículo 93 CE. Lo cierto es que algunos países ya han hecho reservas sobre competencias estatales, de modo que han puesto límites a la aplicación del mismo en sus territorios, pero ello no es extensible a las propias empresas cuando actúan fuera de su territorio.

Resumen de la intervención de Albert Recio a partir de las notas manuscritas de los asistentes



Albert Recio. Profesor de Economía Aplicada de la UAB. Doctor en Economía. Ha publicado artículos en Labour and Society, Oxford Review of Economic Policy, Transfer, Time and Society, Economia et Lavoro, Papers, Sistema, Sociología del Trabajo y Revista de Economía Mundial.

Valora la existencia de los Tratados de Libre Comercio como una manifestación más del desmantelamiento de un sistema capitalista controlado que tuvo origen en la década de los 70 del pasado siglo, y suponen la creación de toda una estructura de generación y establecimiento de derechos del capital. Por ello, lo importante es analizar estos tratados desde el punto de vista de los derechos, ya que el impacto económico será poco, puesto que las relaciones comerciales entre Canadá y Europa no es tan importante.

Presentan como una de las grandes bazas la creación de ocupación, y con ello tratan de justificar la totalidad de su existencia misma, pero lo cierto es que va a tener escasa importancia a nivel ocupacional. Sin embargo, las evaluaciones económicas presentadas se caracterizan por su dispersión, puesto los resultados de las mismas varían de manera sustancial dependiendo de los modelos utilizados y de las variables adoptadas.

Va a tener, eso sí, impacto a nivel de productos agrarios e industria alimentaria, ya que es uno de los sectores más importantes de ese país centrado en la exportación de productos agrarios. En materia de servicios públicos, hemos de tener en cuenta que las las grandes empresas que se dedican a su prestación son europeas y especialmente francesas, con lo que el proceso de progresiva

privatización de los servicios públicos es una realidad que ya vivimos en la UE. La principal amenaza, por tanto, está en la creación de leyes favorables a estas grandes empresas, y en la instauración de redes que impidan la municipalización de los servicios públicos.

Aclara que si bien las corrientes más ortodoxas de la economía proclaman que si cada país exporta lo que produce mejor se generará un incremento económico, la propia economía liberal reconoce la existencia de fallos del mercado -como la citada externalización de los bienes y servicios públicos- lo que de por sí justifica su regulación. Sin embargo, la tendencia se dirige al desmantelamiento de dicha regulación económica.

Se observa además un cambio en la propia estructura de las empresas, poniéndose todo el valor en el accionista y no en el resto de agentes implicados, de manera que los propietarios reales delegan en otras empresas o incluso fondos de inversión, lo que dificulta cualquier tipo de negociación por los trabajadores, al resultar muy difícil determinar cuál es el interlocutor adecuado y en definitiva el verdadero dueño.

Hemos de plantear, por tanto, un discurso alternativo centrado en la idea de que la economía no es tan sólo el acopio de capital. Con ello es necesario un cambio en las pautas de producción y consumo, ya que en caso contrario estamos abocados a la crisis social y ambiental. Resulta imprescindible la construcción de estructuras internacionales reguladoras que establezcan estándares mínimos, así como de movimientos internacionales propositivos y de resistencia que cuestionen aquellas teorías dominantes.

“Resulta imprescindible la construcción de estructuras internacionales reguladoras que establezcan estándares mínimos, así como de movimientos internacionales propositivos y de resistencia que cuestionen aquellas teorías dominantes”