

¿Cómo puede cambiar tu vida con el TTIP?

Informe de la Unión General de Trabajadores

¿Qué es el TTIP?.....	2
Algunos ejemplos de a qué y cómo afecta.....	4
1. Democracia.....	4
2. Igualdad ante la ley.....	5
3. Derechos laborales.....	8
4. Servicios Públicos.....	9
5. Salud y Medio ambiente.....	10
6. Industria y pymes.....	13
7. Identidad.....	15
8. Las amistades peligrosas: el CETA.....	16
9. Algunas experiencias prácticas.....	18



¿Qué es el TTIP?

Si algo está claro sobre el extraño, desconocido y, a la vez, popular TTIP es la enorme controversia que ha suscitado en la sociedad europea un acuerdo supuestamente tan beneficioso.

La Web de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index_es.htm (la conocida como *DG Trade*), informa que en 2013 los gobiernos de la Unión Europea (UE) dieron a la Comisión (CE) el mandato de negociar un acuerdo comercial con Estados Unidos que, posteriormente recibiría el nombre de Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión Estados Unidos-Unión Europea, conocido también como Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones o TTIP (siglas en inglés de *Transatlantic Trade and Investment Partnership*).

Este acuerdo pretende “ayudar a los ciudadanos y las empresas, grandes y pequeñas” abriendo Estados Unidos a las empresas europeas, contribuyendo a reducir los trámites burocráticos que deben cumplir las empresas para exportar e introducir nuevas normas que hagan la exportación, la importación y la inversión en Estados Unidos más fáciles y justas.

Según un [estudio independiente](#) los anteriores acuerdos comerciales celebrados por la UE llevan a pensar que los efectos del TTIP serán positivos, ya que el acuerdo generará empleo y crecimiento en toda la UE. También bajarán los precios y se dará al consumidor mayor oferta entre la que elegir. Pero otros muchos estudios dibujan una realidad muy diferente. Y en muchos casos, las cifras oficiales del volumen económico que supondría la entrada en vigor del TTIP parecen demasiado pequeñas para un tratado del calado de éste. Existen pues numerosas reticencias y desconfianzas en toda Europa y en los Estados Unidos.

La CE dice que el TTIP no puede ser un acuerdo a cualquier precio, que es natural que la ciudadanía se plantee interrogantes y tenga cierta inquietud por las conversaciones y negociaciones. En esta línea, y porque el contenido de cualquier acuerdo de comercio afecta de manera significativa a la vida y condiciones del empleo de trabajadoras y trabajadores, la Unión General de Trabajadores quiere con este informe analizar, ayudar a comprender y dar respuesta a lo que conocemos sobre el TTIP. Evaluaremos si con un tratado así se garantizará el que los productos importados a la UE cumplan las normas que velan por la salud y seguridad de nuestros ciudadanos y protegen nuestro medio ambiente, o si se garantiza el que los gobiernos de la UE conserven plenamente su derecho a aprobar normas o leyes para proteger a sus habitantes, defender el medio en el que viven o gestionar sus servicios públicos como mejor les parezca.

El TTIP tiene una gran relevancia económica puesto que afecta a todos los sectores de la economía y representa aproximadamente la mitad del PIB mundial, un tercio de los flujos comerciales globales (unos 650.000 millones de euros al año), y casi el 60% de los stocks de inversión acumulados en el mundo (más de 3,7 billones de euros).

Pero también el cierto que el TTIP es mucho más que un acuerdo comercial y una estrategia geo-económica. Su primer objetivo es eliminar las llamadas, por algunos, barreras al libre comercio entre ambos bloques geopolíticos y económicos. Se afirma que las certificaciones de algunos productos, los test de seguridad, el etiquetado o las inspecciones de los procesos de fabricación y de los establecimientos suponen trabas al comercio que deben eliminarse porque resultan costosas y engorrosas para las empresas, y está demasiado presente la idea de que los estándares industriales los decida la industria y no las instituciones y se avance de

este modo en la cooperación reglamentaria sectorial, especialmente en sectores donde existe más regulación como maquinaria, automóvil, farmacia o cosméticos. Además, se trata de cambiar el paso desde el principio de precaución que impera en la UE al principio de gestión del riesgo, que impera en Estados Unidos.

Su segundo objetivo es proteger las inversiones extranjeras de posibles discriminaciones, hasta tal punto que las empresas multinacionales pueden demandar a los gobiernos en tribunales especiales para cuestionar regulaciones que garantizan derechos sociales (sanidad, suministro de agua y energía, etc.), laborales o de protección del medio ambiente cuando consideren que esas legislaciones limitan o perjudican sus inversiones. Es decir, el TTIP prima la inversión por encima de derechos sociales y laborales consolidados y garantizados por regulaciones nacionales y tratados europeos.

No sólo por los textos conocidos, sino por las reuniones que los distintos órganos de UGT han tenido con personas vinculadas a la negociación del tratado o por las respuestas que organismos oficiales españoles nos han dado, se puede concluir que el TTIP es un acuerdo por y para las empresas y no para y por el conjunto de la ciudadanía, para que las empresas vendan productos y servicios y para que se coloquen mejor en los mercados. Se supone que parte de la estrategia geoeconómica del TTIP es promover determinados valores en la economía internacional, entre ellos unos altos estándares de protección medioambiental y laboral. Pero esto resulta incoherente con el propio texto de tratado, que cuestiona partes fundamentales de la regulación medioambiental de la UE y los asuntos laborales, por ejemplo, no merecen ni un capítulo propio, sino que se dedican apenas unas subsumidas en un capítulo más amplio dedicado al desarrollo sostenible en general. Sirvan como muestra todos los esfuerzos de los lobbies empresariales para incorporar al tratado mecanismos de resolución de conflictos relacionados con la inversión, pero que ni siquiera se plantee la posibilidad de que existan conflictos laborales, aun incluyendo cláusulas sobre *trabajadores movilizados*.

Conviene recordar que los países europeos han adoptado un conjunto importante de legislaciones que permite asegurar con un nivel aceptable la protección del medio ambiente y de la salud pública en el conjunto de la UE, sirviendo incluso de inspiración la calidad de los estándares europeos para otros países. Sin embargo, el TTIP, al anteponer los intereses empresariales al interés público, nos suscita serias dudas y preocupaciones sobre su capacidad para rebajar el nivel de exigencia de la legislación europea en materia laboral, de medio ambiente, o de salud, por ejemplo. Quede claro que nada en el texto del futuro tratado obliga rebajar todos los estándares de protección europeos, *pero nada lo impide*. Y viendo el espíritu del tratado, de las enormes presiones de las grandes corporaciones y de los ámbitos más reaccionarios del liberalismo económico, nos hace ser desconfiados y afirmar que el TTIP abre la posibilidad a que la desregulación sea posible en todos los ámbitos mencionados.

La pretensión de este tipo de acuerdos es doble: por un lado, dar cuerpo legal a un marco jurídico que subordine los derechos sociales y las decisiones de los parlamentos nacionales a las prioridades económicas de los grandes grupos y empresas multinacionales y, por otro, dar capacidad a los inversores extranjeros de contestar las legítimas decisiones de los gobiernos democráticamente elegidos. Es en ese contexto en el que se explica el rechazo de la UGT y de otras organizaciones sindicales de la Confederación Europea de Sindicatos (CES) y americanas, así como de numerosas y conocidas organizaciones de la sociedad civil internacional.

El posicionamiento de nuestro sindicato es claro tal y como recoge el Programa de Acción aprobado en el pasado 42º Congreso Confederado: la UGT rechaza estos acuerdos de pleno y el

que éstos hayan sustituido a otros sistemas multilaterales de comercio (como algunos que recoge Organización Mundial del Comercio –OMC-) como mecanismo para establecer las reglas de los intercambios comerciales internacionales. La prioridad de estos acuerdos es definir estándares comunes de producción y de consumo en un camino de armonización a la baja de las diversas reglas, normas y estándares para asegurar determinados bienes o incluso valores, como la cultura o la salud, y proteger determinados productos de la competencia extranjera y particularmente de las normativas europeas más significativas en materia de derechos sociales y medio ambiente: derechos laborales, normas de seguridad alimentaria, regulaciones sobre el uso de sustancias químicas tóxicas, leyes de privacidad en Internet, servicios públicos esenciales, etc., pilares que componen de nuestro modelo de sociedad.

Porque el TTIP no es un acuerdo para eliminar barreras arancelarias, sino para eliminar barreras normativas; su objetivo principal no es estimular el comercio eliminando aranceles entre la UE y los EEUU, sino eliminar las barreras normativas que limitan los beneficios potenciales de las corporaciones transnacionales a ambos lados del Atlántico. Estas normativas forman parte de la esencia más preciada de la UE como son los derechos laborales, la seguridad alimentaria, el posicionamiento contra los alimentos transgénicos o determinadas sustancias químicas.

Para eliminar estas barreras normativas, el TTIP prevé tres instrumentos: la creación de un organismo de cooperación reglamentaria cuyo objetivo sería la armonización de normas y reglamentos entre la UE y EEUU; la creación de un órgano ministerial conjunto que podría modificar unilateralmente partes del acuerdo, sin ser supervisado por el Parlamento Europeo, los parlamentos nacionales o el Congreso de EEUU (lo que no podemos dejar de calificar como una ruptura grave de las normas democráticas); y la creación de tribunales especiales que podrían cuestionar estándares europeos que conforman el acervo legislativo de la UE.

Para nuestra organización, la CES y la CSI (Confederación Sindical Internacional), los tratados de comercio pueden y deben ser un instrumento valioso para el crecimiento económico y el consiguiente aumento del empleo y de la calidad de éste. Incluso podrían serlo para el fomento de la democracia, incluidos los mecanismos de diálogo social. Pero frente a unos tratados de comercio justo, se nos imponen acuerdos de comercio injusto, peligrosos y antidemocráticos, lo que nos reafirma en la legítima lucha por la mejora de su contenido actual. Mientras siga primando el interés de las multinacionales frente al interés de todos y de todas, mientras se siga reduciendo el espacio para las políticas públicas, y mientras el enfoque sobre las barreras no arancelarias y la convergencia de la reglamentación entre ambas partes se siga utilizando para impulsar la desregulación, una visión de los derechos de propiedad intelectual que sólo fomenta monopolios, una carrera para igualar derechos y estándares de protección social y laboral a la baja y mientras se siga cercenando la competencia, mandato y control de las instituciones democráticas compuestas por las y los representantes electos en favor de los intereses de las grandes corporaciones, la Unión General de Trabajadores seguirá luchando y haciendo campaña para que el TTIP (o el CETA, del que se habla al final de este informe) se paren en sus actuales formas y contenidos, y se inicie una nueva fase de negociación en la que la justicia y los intereses de la mayoría prevalezcan.

Algunos ejemplos de a qué y cómo afecta

1. Democracia

El TTIP se está negociando al más alto nivel y con el asesoramiento y participación de lobbies controlados en su mayoría por los grupos de presión de financiación privada, al mismo tiempo que las negociaciones están siendo ocultadas a la inmensa mayoría de los y las europeas. A pesar de las supuestas intenciones de transparencia de la Comisión Europea, se entorpece sistemáticamente la información a la ciudadanía y a sus representantes electos, y la participación de todos ellos en la toma de decisiones.

De sobra es conocida la dificultad que a eurodiputadas y eurodiputados se les ha puesto para conocer el contenido de los textos del TTIP. De sobra es conocido también el pertinaz rechazo de algunos gobiernos nacionales (como el conservador gobierno español) de informar a los interlocutores sociales sobre el estado de las negociaciones. Es también sintomática la desigualdad latente que existe entre el número de reuniones que los representantes de la Comisión han tenido con los lobbies por TTIP frente a las mantenidas con los agentes sociales.

Desde el inicio, no se están cumpliendo con algunos principios básicos de la democracia y la soberanía de los estados al concederse una mayor protección legal a las grandes empresas frente a los ciudadanos o a los Estados. Esto ocurre sobre todo gracias a un mecanismo introducido en el TTIP conocido como convergencia regulatoria, y que supone que debe armonizarse la normativa para todo tipo de bienes. Esta convergencia atenta contra la democracia al dar poder a las grandes multinacionales para intervenir leyes o normas aprobadas por los parlamentos, ya que si una parte pretende regularizar sobre un asunto determinado deberá presentar un análisis de las repercusiones que puedan tener sobre el comercio y deberá consultar a los representantes de los intereses afectados. Así, esas medidas podrían ser declaradas como obstáculos para el comercio, de manera que todo el proceso normativo quedará ralentizado y a expensas de las decisiones que en última instancia tomen los inversores. No hay que olvidar que existe el riesgo de que las grandes empresas, informadas sobre las nuevas medidas legislativas planeadas y sus posibles consecuencias, amenacen con una demanda en el marco del marco del ISDS/ICS si creen que sus expectativas de ganancias están en juego.

El riesgo es, por lo tanto, doble: la actuación de los legisladores locales o nacionales queda coaccionada ante futuras demandas de los inversores, y a medio o largo plazo se tenderá a igualar a la baja la normativa ya vigente. El proyecto de cooperación reguladora es una herramienta perversa que conseguirá armonizar a la baja de las legislaciones relacionadas con el medio ambiente, la salud, la agricultura, los servicios públicos, los derechos sociales o la protección de los datos personales. En pocas palabras: de poco o nada servirá el mandato dado a las y los representantes electos en las urnas, ya que, en la práctica, la capacidad de maniobra de éstos estará severamente limitada bien por el riesgo a que su actuación sea penalizada en un tribunal comercial, bien porque la tendencia sea legislar a la baja.

2. Igualdad ante la ley

Además de la cooperación regulatoria, el TTIP amenaza la igualdad de trato mediante los conocidos como mecanismos de resolución de disputas entre inversores y Estados. La soberanía de éstos queda mermada de facto al poderse ver obligados a pagar sumas fortísimas si los cambios legislativos en favor de los intereses de la ciudadanía van en contra de los intereses de las grandes empresas. El TTIP contempla la creación de tribunales de arbitraje *ad hoc* que dictaminarán sobre los conflictos entre inversores y estados, al margen de los sistemas judiciales estatales.

Los mecanismos de resolución de disputas entre inversores y Estados que podrían desencadenar un sinnúmero de litigios de grandes corporaciones contra la UE y Estados miembros y son una grave amenaza a las iniciativas de los gobiernos para proteger a sus ciudadanas y ciudadanos. Estos mecanismos conceden a las grandes empresas extranjeras la potestad de demandar directamente a los países ante tribunales internacionales privados y exigirles una indemnización por adoptar salvaguardias en materia de salud, medio ambiente, finanzas u otras medidas internas que, en opinión de dichas empresas, socaven sus derechos. Asimismo, pueden impedir que los Gobiernos actúen en el interés público (tanto de forma directa, cuando una gran empresa demanda a un Estado, como indirecta) al desincentivar que se adopten determinadas leyes por miedo a provocar una demanda.

Uno de estos mecanismos de resolución de disputas es el ICS (*Investment Court System*), una revisión del primer mecanismo planteado y conocido como ISDS (*Investor-to-State Dispute Settlement*). Son similares al que ya está incluido en el acuerdo TLCAN (Acuerdo de Libre Comercio de América de Norte, firmado en 1994 entre Estados Unidos, Canadá y México, conocido también por sus siglas en inglés, NAFTA). Estos mecanismos introducen obligaciones que van más allá de la no discriminación entre empresas nacionales y extranjeras y limitan el derecho de los estados a regular para el interés general de la ciudadanía, al establecer la posibilidad de que las empresas pueden demandar a los gobiernos si modifican su legislación o sus políticas y creen que estas modificaciones pueden perjudicar los resultados financieros o los beneficios de las empresas. Y estas disposiciones trasladadas al TTIP suponen la garantía del derecho de los inversores a utilizar los procedimientos de resolución de conflictos contra un gobierno extranjero.

Ya hay múltiples casos de inversores que, amparándose en tratados de libre comercio, han impugnado leyes de distintos países que protegen la salud pública (como leyes antitabaco), prohibiciones sobre el uso de productos tóxicos o de la explotación minera, normas que requieren que se realicen evaluaciones de impacto ambiental y otras leyes relacionadas con residuos peligrosos, medidas tributarias y políticas fiscales, al entender que lesionan sus derechos como inversores y pueden dañar su potencial lucro.

Además, el ICS garantiza a las empresas el mismo estatus que a los gobiernos en las negociaciones y privatiza el sistema de resolución de conflictos entre países al permitir que una empresa en un país pueda demandar a otra mediante un arbitraje privado. Supone, además, la cesión de gran parte de la soberanía europea a favor de tribunales de arbitraje privados, dejando en un segundo plano los sistemas de justicia nacionales.

Estos mecanismos no siguen los principios democráticos y tampoco el control público y pueden someter a los parlamentos locales, nacionales y europeo a las decisiones que adopten los tribunales privados. UGT cree que la protección de la inversión puede y debe hacerse mediante los procedimientos legales domésticos disponibles. Y si realmente queremos dar un paso más en la gobernanza mundial, debería ser un tribunal público

internacional, respetando la legislación sobre Derechos Humanos, sociales y ambientales el que se encargase de estos negociados.

El ICS es un sistema legal paralelo a los tribunales nacionales que ofrece a las empresas la capacidad de eludirlos. Los árbitros no son jueces públicos, y los conflictos de intereses no lograrán resolverse de manera real, ya que muchas veces, los procesos se dilatan infinitamente en el tiempo al proceder estos árbitros de bufetes de abogados interesados en prolongar en el tiempo una disputa de manera artificial por lo muy lucrativo que puede resultar.

Existe un riesgo añadido: lo que se conoce como el "*enfriamiento normativo*". Muchas de las potenciales modificaciones legislativas nunca saldrán adelante por la contención de los países ante la posibilidad de futuras demandas e impugnaciones por parte de las multinacionales amparadas en las reglas del ISDS/ICS. Esta cautela normativa también puede derivarse de una interpretación amplia y ambigua de la cláusula del derecho a un trato justo y equitativo, si éste se interpreta como el derecho a un entorno legislativo estable. Es decir, la sola amenaza de demandas empresariales socava la iniciativa legislativa de los estados. Esta situación no tiene precedentes mundiales y sus riesgos son impredecibles.

La práctica real de este mecanismo supone en realidad que las empresas demandan a los gobiernos para obtener compensaciones financieras derivados de cambios normativos o políticos que afecten a sus resultados financieros de manera negativa. Son compensaciones económicas a cargo de las arcas públicas de los Estados, o, en otras palabras: son los ciudadanos lo que asumen el riesgo de las inversiones de las multinacionales a la vez que podrán sufrir menoscabos en la protección legal de su trabajo, su salud o su educación. En cambio, para los ciudadanos no hay cláusulas que garanticen sus derechos ni la defensa de los mismos si sufren abusos por parte de los inversores.

Al no tener la capacidad de justificar la existencia de un mecanismo de arbitraje privado para el beneficio exclusivo de las empresas multinacionales, la Comisión encontró entonces la solución para resolver el "problema ISDS": cambiar su nombre. Una operación puramente cosmética. La CE nunca ha dado una respuesta a las críticas fundamentales de los sindicatos, los consumidores, las PYMES, las regiones y los parlamentos nacionales. Y lo que es más grave aún, este mecanismo vuelve hoy a la mesa de negociaciones. La CE ignora así una vez más la oposición al ISDS en camino a ejecutar su plan: ceder a las empresas parte de nuestra soberanía democrática.

A lo largo de las negociaciones, gracias a la presión social, se han introducido modificaciones en este mecanismo, pero a nuestro juicio continúan siendo del todo insuficientes, por lo que resulta necesario un procedimiento de resolución de conflictos alternativo que garantice un sistema democrático, equitativo y transparente, en el marco de un sistema jurídico desarrollado que gestione los conflictos en materia de inversiones mediante la mediación, los recursos a los tribunales nacionales y la negociación entre Estados. El ICS/ISDS sigue siendo un sistema que impone a los Estados, a la Unión Europea y a los contribuyentes la amenaza de fuertes sanciones económicas. El ISDS y el ICS son principalmente una herramienta para presionar a las autoridades locales, a los Estados o a las instituciones europeas con el fin de lograr una legislación favorable.

Si bien es verdad que esa presión ciudadana ha logrado que el ICS incluya un Sistema de Tribunal de Inversiones formado por árbitros preseleccionados de una lista de expertos, altamente cualificados, con transparencia en sus decisiones, del que se conocerá lo que cobran cada mes por el desempeño de su trabajo y así como la duración de su mandato, e incluya asimismo una propuesta de doble instancia a través de mecanismo de apelación de

resoluciones, este mecanismo sigue sin tener nada que ver con un tribunal nacional o internacional.

A pesar de estos avances, no se corrigen algunos temas claves. Las empresas pueden denunciar a los Estados, pero no al revés. De este modo, los inversores extranjeros pueden seguir eludiendo la normativa estatal y los tribunales nacionales. Además, los inversores extranjeros siguen siendo los únicos con capacidad para actuar bajo el sistema de protección de las inversiones, discriminando así a la ciudadanía y a las Pymes, puesto que se mantiene la discriminación entre inversores nacionales y extranjeros, colocando a éstos en mejor posición que las empresas nacionales y locales. Y lo que es más grave, abre la posibilidad de actuación de los inversores contra los gobiernos si se vulneran sus ganancias esperadas.

Insistimos, el nuevo resultado no es sino una versión maquillada del primero, ofreciendo en su propuesta solo cambios de procedimiento (como, por ejemplo, en la selección de jueces) pero mantiene la esencia de un mecanismo judicial que deja fuera a ciudadanos y empresas nacionales, y que permite a los inversores extranjeros emprender acciones legales contra los estados cuando sus beneficios puedan ser perjudicados. La inclusión en el texto del principio "expectativas legítimas de los inversores", da a estos derechos sin precedentes, en detrimento de nuestros principios democráticos. Debe exigirse una exclusión clara de determinados ámbitos que no pueden estar sometidos a estos mecanismos, como son la legislación social, ambiental y laboral. Aunque, insistimos, en sistemas judiciales plenamente desarrollados y eficaces como los existentes, no es necesario ningún otro mecanismo de solución de conflictos que los ya tenemos.

3. Derechos laborales

El TTIP supone una grave amenaza para los derechos de las y los trabajadores europeos, puesto que en EEUU la legislación laboral es menos exigente. Acordémonos también que en muchos estados de los EEUU los derechos sindicales no están garantizados.

El asunto de los derechos laborales ha sido también muy contestado por UGT y otras organizaciones sindicales, al punto que la propia Comisión ha aconsejado a los Estados miembros de la UE echar mano de fondos de ayuda estructurales como el Fondo de Adaptación a la Globalización para paliar los posibles efectos adversos que sobre el empleo y las condiciones de trabajo en la UE puedan derivarse del TTIP.

El TTIP posibilita la rebaja de todas aquellas normativas laborales que se consideren un obstáculo para el comercio, como los convenios colectivos. Y lo que es más grave: el TTIP concibe el trabajo a y los trabajadores como una mercancía más.

El TTIP, al igual que otros acuerdos bilaterales, regionales incluye tanto el comercio de mercancías y como el de servicios. El comercio de servicios, implica que autónomos o empresas de cada una de las partes pueden desplazarse, con sus propios trabajadores, para prestar servicios, en cualquier sector, al territorio de la otra. Esto implica que empresas radicadas o controladas por nacionales de los Estados Unidos, pero también basadas o propiedad de nacionales de otros países con los que EEUU mantenga relaciones o acuerdos comerciales, pueden acceder al mercado laboral de los Estados miembros de la Unión sin que ésta pueda poner limitación al número de prestadores de servicios ni al de trabajadores que las empresas puedan contratar o desplazar desde el país de origen, ni condición alguna que pueda implicar una restricción al libre comercio.

El objetivo de los acuerdos es eliminar las trabas para el comercio de mercancías y servicios. Y, por desgracia, en el TTIP los derechos de trabajadores y trabajadoras son un obstáculo para el comercio. El TTIP, como casi todos los tratados, no menciona que condiciones de trabajo serán las aplicables a los trabajadores desplazados o contratados por las empresas que prestan servicios. Además, en la Unión Europea ya se ha dejado claro, en normas vigentes y que afectan tanto a trabajadores desplazados para prestar un servicio a otro estado miembro o en traslados intraempresariales de trabajadores de terceros países, que sus derechos, sus condiciones de empleo, son, esencialmente, las de su país de origen y que los convenios colectivos del lugar efectivo de trabajo solo rigen en el caso de convenios colectivos de aplicación general (sectoriales de aplicación nacional) para este colectivo en estas materias:

- Periodos máximos de trabajo y mínimos de descanso
- Duración mínima de vacaciones anuales retribuidas
- Cuantías de salario mínimo
- Condiciones de suministro de mano de obra
- Salud, seguridad e higiene en el trabajo
- Medidas de protección aplicables a las condiciones de trabajo y de empleo de las mujeres o que hayan dado a luz recientemente, así como a niños y jóvenes
- Igualdad de trato entre hombres y mujeres y otras disposiciones en materia de no discriminación

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, en sucesivas sentencias sobre la prestación de servicios transnacional, ha establecido que priman los derechos de las empresas sobre los de los derechos sociales, restringiendo además la legitimidad tanto de los convenios colectivos como de las acciones colectivas, entre ellas, el derecho de huelga.

El TTIP, sigue el planteamiento más duro de los acuerdos comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que inspiran gran parte de los acuerdos ya suscritos, estableciendo condiciones de igualdad únicamente para las empresas, pero no para sus trabajadores y trabajadoras. El acuerdo permitirá el establecimiento de empresas que presten servicios (financieramente más competitivas a costa de los derechos de sus trabajadores), y que en la medida en que se externalizan tareas en determinadas empresas y en los servicios públicos, permitirán que convivan en el mismo centro de trabajo, en el mismo servicio público, trabajadores y trabajadoras que realizan igual trabajo, pero con condiciones de empleo totalmente distintas y sin estar protegidos por el convenio colectivo aplicable.

Algunos acuerdos bilaterales o multilaterales incluyen un apartado dedicado a la legislación laboral que ambas partes deben respetar y cumplir en su propio territorio, para asegurar (supuestamente) que las empresas productoras de mercancías o prestadoras de servicios, cumplen unos mínimos esenciales y respetan derechos fundamentales de los trabajadores (es éste el caso del CETA, del Transpacífico o el UE-Colombia). Y decimos supuestamente porque en otros acuerdos comerciales en vigor y en los que se introdujeron estas cláusulas, se han demostrado ineficaces al obviarse por las partes.

Hay que subrayar que EEUU sólo ha firmado dos de los ocho convenios fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (no ha firmado, por ejemplo, el de libertad sindical, derecho a la negociación colectiva, igualdad de remuneración, discriminación o edad mínima), y no tiene ratificados muchos de los más del total de 189 Convenios de la OIT

(descanso semanal, protección del salario, cáncer profesional, prestaciones por accidentes de trabajo, trabajo nocturno, seguridad y salud, o protección a la maternidad, por ejemplo).

Si el estándar a emplear es el de EEUU, o si simplemente, no hay referencia alguna a los derechos laborales en el TTIP, la UGT teme que se producirá una rápida y progresiva pérdida de derechos en la UE, que, igualándose a la baja, tampoco mejore en absoluto la situación de los trabajadores en el territorio estadounidense y que se produzca una liberalización de la entrada de mercancías y servicios, fabricados y/o prestados por trabajadores y trabajadoras sin derechos. En el mismo sentido, el TTIP carece de normas que obliguen a las partes a controlar toda la cadena de suministro hasta la obtención del producto o servicio final, de manera que se garanticen el respeto a los derechos sociales fundamentales o la ausencia de trabajo forzoso y explotación.

4. Servicios Públicos

El impacto potencial de TTIP en materia de servicios sociales y salud se trata en los capítulos específicos en el que se aborda, por ejemplo, protección de las inversiones, comercio transfronterizo de servicios, contratación pública, subvenciones, prestadores de servicios y reconocimiento de cualificaciones. Asimismo, se presenta un conjunto de normas transversales relacionadas con los principios básicos de acceso al mercado y la no discriminación (trato nacional y nación más favorecida), y contiene normas de protección de las inversiones sobre el trato justo y equitativo y la expropiación indirecta. Decimos esto para dar una idea de la filosofía con la que se aborda una cuestión tan importante para todas y todos como son los servicios públicos.

En lo que se refiere a éstos, hay dos asuntos centrales en el TTIP que son de especial preocupación para UGT: en primer lugar, al asumir compromisos comerciales vinculantes a nivel internacional, la UE bloquea eficazmente el *statu quo* de la privatización y la liberalización que ya se ha logrado en los Estados miembros, siendo cada vez más difícil y costoso revertir las reformas neoliberales a fin de restablecer el acceso igualitario a la salud y la cobertura universal de los sistemas de seguridad social; en segundo lugar, los acuerdos comerciales incorporan una lógica de liberalización transfronteriza permanente que permite aumentar los niveles de compromisos, incluso después de que hayan entrado en vigor. Son “acuerdos vivos”, que impulsan las normas comerciales cada vez más hacia el ámbito de los servicios sociales y de salud.

Un análisis detenido de las listas de compromisos muestra que las reservas introducidas para proteger los servicios públicos, como la exclusión de la asistencia social y sanitaria planteada por la Comisión y los Estados miembros, son limitadas y, en concreto, su redacción contiene muchas lagunas que en última instancia las hace inútiles. Debido a que las reservas se refieren principalmente también a las disposiciones relativas al acceso al mercado, el trato nacional y la nación más favorable, se continúan aplicando otras disciplinas, como las controvertidas normas de protección de las inversiones, la contratación pública, la reglamentación nacional, la entrada temporal o el reconocimiento mutuo de cualificaciones. Además, al asumir cada vez más compromisos sobre servicios financiados con fondos privados, la dimensión de los sistemas públicos merma gradualmente.

Aunque la Comisión insiste en que deja a los Estados la capacidad de regular sobre sus servicios públicos, a ojos de UGT resulta insuficiente esta libertad, ya que, por un lado, se

crea un marco regulador que invita y estimula la privatización de éstos y, por otro, la definición y enumeración de estos servicios es vaga e insuficiente. ¿Se incluyen la gestión sanitaria, la contratación de personal o la gestión farmacéutica de un hospital en la definición de “sanidad” propuesta? ¿Es la Educación un servicio público? ¿Podrá una empresa americana gestionar la entrega, recogida y gestión de nuestro voto por correo? ¿Qué pasará con los cuerpos y fuerzas de seguridad? ¿y con la gestión y personal de los centros penitenciarios? Y, ya que estamos: pensando en la agenda de digitalización en marcha ¿la gestión y prestación del servicio de toda la administración electrónica española puede caer en manos de, por ejemplo, Google y de sus miles de empleados en Asia? Sí, tiene razón la Comisión: el TTIP no privatiza los Servicios Públicos. Pero tiene razón el movimiento sindical europeo y americano: con el TTIP existe un muy certero riesgo de que no quede ninguno vivo.

5. Salud y Medio ambiente

Como han señalado numerosas organizaciones ecologistas, ambientalistas, sanitarias y sindicales éste es uno de los epígrafes más alarmantes y potencialmente nocivos del TTIP.

Hasta hoy, la política medioambiental y de protección a la salud de la UE es mucho más estricta que la de EEUU, hecho este que entorpece los intereses económicos de muchas empresas norteamericanas y europeas implicadas en el acuerdo. Reglas tan sencillas, y a la vez tan importantes, como el derecho de los países a proteger la vida humana, la vida animal y la vida vegetal se evaporan en el TTIP.

En la UE la protección de la salud y el bienestar de las personas, de los animales o del medio ambiente frente a los riesgos de los productos químicos tóxicos está regulada por el Reglamento relativo al registro, evaluación, autorización y restricción de sustancias tóxicas (REACH). El gobierno de EEUU considera que esta regulación, así como el Reglamento comunitario sobre pesticidas constituye una barrera comercial, discriminatoria, sin fundamento y que plantea obstáculos innecesarios para el comercio.

Atendiendo a la normativa REACH, en la UE se prohíbe el uso de miles de sustancias químicas perjudiciales para la salud y el medio ambiente, presentes en múltiples productos de uso cotidiano: productos de limpieza, cosméticos, sanitarios, textiles, aparatos eléctricos, etc.

Una diferencia importante entre la normativa europea REACH y la legislación americana sobre sustancias químicas radica en que el reglamento europeo, basado en el *principio de precaución*, exige a las industrias que demuestren que una sustancia química es segura antes de comercializarla. La carga de la prueba recae por tanto en quien pretende comercializarla, es decir: si se presume el riesgo potencial de un producto por la formulación que tiene, en Europa éste se prohíbe, aunque no exista prueba científica sobre ese riesgo posible. Sin embargo, la legislación americana considera que una sustancia es segura mientras no se demuestre lo contrario. Una convergencia de la legislación europea hacia americana podría implicar que los costes de la carga de la prueba pasen a recaer sobre las administraciones en lugar de quienes la ponen en el mercado.

En el proceso de negociación TTIP, parece que el *principio de precaución*, que permite alertar y reaccionar rápidamente ante un posible peligro para la salud humana y el medio ambiente, es sustituido por el *principio de gestión del riesgo*, que hace recaer en la administración la responsabilidad de demostrar los peligros de los productos una vez comercializados. Es decir, el *principio de precaución* vigente en la legislación europea que permite a los Estados

prohibir o limitar la distribución de productos o la introducción de sustancias que pudieran causar daño a la salud humana o a la vida animal y vegetal, incluso en el caso de que la comunidad científica no haya dictaminado de una manera definitiva su efecto nocivo, está en peligro.

Este principio es opuesto al vigente en EEUU, donde el Estado no puede intervenir hasta que no se haya probado definitivamente la nocividad de la sustancia o de los productos. El TTIP adopta el principio vigente en EEUU, desprotegiendo al ciudadano consumidor, trabajador o residente en un territorio. Dejaría de ser práctica común en la UE, entre otras cosas, que se escribiera el etiquetado en los productos alimenticios, por ejemplo, notificando al consumidor que se trata de productos transgénicos.

Porque las normas sobre seguridad relativas a productos transgénicos y biotecnología son también mucho más estrictas en la UE que en EEUU. Dos elementos fundamentales de la política europea sobre transgénicos son por un lado, la normativa de etiquetado, según la cual deben etiquetarse todos los alimentos y piensos con ingredientes genéticamente modificados con objeto de asegurar un alto nivel de protección de los ciudadanos y el medio ambiente; y por otro lado, el sistema de autorización basado en el principio de precaución, que exige a los productores demostrar que son seguros los alimentos o productos que contengan organismos genéticamente modificados antes de comercializarlos. Por su parte, EEUU en sus informes anuales sobre comercio apuntan como barreras comerciales en el ámbito de los transgénicos a las normas europeas de etiquetado de los transgénicos y a los reglamentos europeos para autorizaciones de los cultivos genéticamente modificados.

Las dos concepciones son opuestas. La normativa europea limita la comercialización en su territorio a los organismos genéticamente modificados autorizados y rechaza los no autorizados en frontera, mientras que la política estadounidense sobre transgénicos se basa solamente en evaluaciones científicas, con frecuencia realizadas por las empresas biotecnológicas (en muchas ocasiones propiedad de las elaboradoras de los productos) sin necesidad de someter estos controles a la decisión política que incorpore criterios sociales y medioambientales, como es el caso de la UE. Además, EEUU cuestiona el sistema de autorización europeo, por considerar que la separación entre control de seguridad/evaluación de riesgo (cuestión técnica) y gestión del riesgo (decisión política sobre la autorización basándose en el principio de precaución) impone restricciones a la comercialización de productos.

En el ámbito de la seguridad alimentaria, las exigencias que el llamado *modelo de producción europeo* establece para sus agricultores y ganaderos son muy superiores a los requisitos que se exigen a los productores estadounidenses, de manera que, de suscribirse el TTIP, se produciría una pérdida de competitividad importante para los agricultores y ganaderos europeos, puesto que en Europa se aplica un enfoque “de la granja a la mesa” basado en la trazabilidad del producto y en el que se evalúa el alimento en todas sus etapas. Sirva un ejemplo: a un ganadero de vacuno de carne europeo le cuesta producir un 97% más que a uno americano y no por falta de eficiencia, sino por cumplir con las normas europeas, entre ellas un trato más decente a los animales.

Si en EEUU y en la UE existen conceptos muy diferentes en asuntos como los alimentos transgénicos, también sucede esto con la normativa de seguridad en el uso de pesticidas, la utilización de hormonas como promotores de crecimiento y los lavados de patógenos en la producción de carnes, entre otros aspectos. De esta forma, hay alimentos no permitidos en la UE que sí pueden comercializarse en EEUU. Otro ejemplo: en Europa no se permite comercializar carne de ave con lavados químicos (el famoso ejemplo de los pollos lavados con lejías) ni se permite comercializar carne de cerdo que contenga residuos de estimulantes del crecimiento (como la ractopamina debido a preocupaciones sobre su seguridad de los

consumidores); se estima que entre el 60% y el 80% de los cerdos estadounidenses están tratados con dicha sustancia.

Analizando más amenazas del TTIP sobre el medio ambiente, hay que comenzar recordando que la normativa europea sobre etiquetado de eficiencia energética, estándares de eficiencia de los combustibles para automóviles, las políticas de contratación pública sostenible, las regulaciones sobre extracción de combustibles fósiles no convencionales han sido calificadas por los negociadores del TTIP como barreras al comercio.

El Acuerdo universal de París, firmado por cerca de 200 países, es un instrumento global para trabajar en la consecución del compromiso colectivo de mantener el calentamiento global por debajo de los dos grados centígrados respecto a los niveles preindustriales. Con el planteamiento del TTIP resulta incompatible el desarrollo e implantación del Acuerdo de Cambio Climático de París si se cuestionan los instrumentos fundamentales para reducir el consumo energético, la utilización de combustibles fósiles, y lograr así la necesaria y significativa reducción de GEI, dado que hay una brecha preocupante entre la ambición colectiva del Acuerdo de París y el efecto resultante de las contribuciones individuales de reducción de emisiones comprometidas por los países.

Aun ignorando todo lo anterior, haciendo caso a las previsiones menos alarmistas o a los más rancios defensores del ultraliberalismo económico que invocan la libertad del consumidor a la hora de elegir los productos que comerá, pudiendo evitar así los que considere menos salubres, pongamos un caso práctico: en las actuales condiciones económicas en las que vive gran parte de la población europea ¿qué posibilidades hay de que la gran mayoría compre en el supermercado salchichas a menos de un euro el kilo y salchichas de a más de cinco euros el kilo? Podemos suponer cuáles de las dos serán las que contengan carne hormonada, tratada con ractopamina y productos vegetales tratados con pesticidas prohibidos hasta ahora en la Unión Europea, ¿verdad?

6. Industria y pymes

No lo decimos solo por la filosofía que se deja ver en los textos que conocemos del TTIP. En cada ocasión que UGT ha tenido la posibilidad de hablar con los responsables de la Comisión o del gobierno de España, cuando han hablado del TTIP sólo hablan de las empresas. Única y exclusivamente.

El TTIP es un acuerdo por y para las empresas. Pero no para todas las empresas. Es, sobre todo, un acuerdo para las grandes corporaciones, que ya de por sí cuentan con una fuerte base exportadora. Sin embargo, en Europa las grandes corporaciones están muy lejos de la mayoría del tejido empresarial, que está configurado por pequeñas y medianas compañías.

Según datos de *Eurostat*, en la UE las Pymes representan el 99 por ciento del total del tejido empresarial, y suma dos terceras partes del empleo, generando el cincuenta y siete por ciento del valor añadido en el UE. Sin embargo, sólo un 25% exporta fuera de sus fronteras nacionales, aprovechando las ventajas del mercado único y del euro, y sólo un 13% lo hacen fuera de Europa.

Dada su vulnerabilidad antes las grandes multinacionales, en la UE existe una regulación que protege la actividad y el empleo asociado a las pequeñas y medianas empresas. El TTIP puede desmontar toda esa protección si se armoniza la regulación. De poco o nada servirán

medidas como la creación de páginas web e intercambio de información y bases de datos para garantizar la actividad de estas empresas en EEUU en igualdad de condiciones que las grandes corporaciones.

Como ya hemos dicho, las empresas estadounidenses producen productos y servicios bajo regulaciones menos exigentes que las europeas, y, por lo tanto, pueden ofrecer productos a precios más bajos. Si sumamos a esto el distinto acceso a la financiación, ya sea pública o privada, de las pymes, y la situación en la que mucha de ellas ha quedado después de la crisis de los últimos años, es fácil concluir que la mayoría de las empresas europeas (y significativamente españolas) no podrá competir con las empresas americanas, ni en Estados Unidos ni en España (en donde podrán operar las empresas EEUU de manera más barata).

Muchas pymes ofrecen productos locales o condicionados por la cultura, adaptados a los gustos regionales, o son proveedores de bienes y servicios de las administraciones públicas locales. Dado que los servicios públicos están incluidos en el acuerdo, este hecho también implica un riesgo añadido al desarrollo de su actividad, al poder acceder las grandes empresas estadounidenses a licitaciones y prestaciones de servicios en nuestro país en igualdad de condiciones.

Por tanto, todo apunta a que el TTIP va a tener un impacto más que trascendente en la estructura empresarial y social de España y de la UE, y si se tiene en cuenta que el comercio puede ser un mecanismo para desarrollar los recursos humanos y económicos y para crear sociedades más cohesionadas, equitativas y justas, y que en ese mecanismo la pyme juegan un papel crucial, conviene no perder la vista los riesgos que estas pequeñas y medianas empresas vana tener que afrontar en el escenario previsto.

En una reciente consulta de UGT al ministro español de Asuntos Exteriores y de Cooperación sobre el acuerdo con Canadá (CETA), éste lo justificaba diciendo que podría suponer para las empresas una reducción arancelaria de quinientos millones de euros. Al margen de que para nuestra organización los aranceles no sean dinero que se destruye o tire al sumidero, sino que son una fuente más de ingresos para los Estados, de manera que éstos puedan redistribuir mejor la riqueza y que sirven, por ejemplo, para financiar servicios públicos, ayudas a la creación de empleo o ayudas a la creación o reconversión de industria, quinientos millones de euros para el conjunto de las partes (en este caso Canadá-Unión Europea) suponen en el reparto una cantidad lo suficientemente pequeña para la parte española (y mucho más aún para las pequeñas y medianas empresas españolas) que no justifica en ningún caso el calado y contenido de un acuerdo que pone en juego el futuro de un país y el bienestar de sus ciudadanos y ciudadanas.

Sirva este ejemplo para demostrar que el TTIP más que una oportunidad, supone una amenaza seria para el tejido empresarial español.

7. Identidad

Además de las pymes, los sectores de actividad vinculados a sello *Denominación de Origen* (DO), también tiene motivos de preocupación, porque en el TTIP prima el modo de elaborar un producto por encima del dónde se elabora. Esto puede suponer rebaja de la calidad de un producto agrícola o alimenticio ligado a la ubicación geográfica donde se hace y procesa de una determinada manera.

En la UE, una denominación de origen protegida obliga a que el producto acogido a ella sólo pueda ser producido en el área asociada al mismo. Dado que EEUU no reconoce los derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, existen dos problemas en relación a las denominaciones de origen en el TTIP: cómo protegerlas y qué nombres están cualificados para recibir dicha protección.

La protección en Estados Unidos se basa en las diferencias en el producto y no en el emplazamiento de su producción y es la empresa la que debe defender la marca y defenderse legalmente de las infracciones. En cambio, en la UE, las DO gozan de un sistema de protección específico, operado por los estados, y que garantiza que los productos etiquetados con el nombre de la DO han sido producidos en la zona geográfica correspondiente siguiendo principios como la variedad, calidad, recolección, cuidado o punto de madurez de los componentes con los que se elabora.

EEUU ya ha mostrado su posición al respecto en el recién firmado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), donde se ha instaurado la idea de que las DOP son derechos de propiedad intelectual privada, no están sujetas a protección pública estatal, sino a través de marcas registradas, ideas todas contrarias al enfoque de la Unión Europea.

Frente a los que hablan del asunto de las DO como algo más relacionado con el nacionalismo o la nostalgia, para UGT es un tema de mucho más calado. Las denominaciones de origen controlado no son sólo una señal de identidad regional, garantía de calidad y, en muchas ocasiones, una manera de producción muy integrada en el ecosistema en el que se lleva a cabo. Son también una manera de dinamizar económicamente zonas rurales que encuentran en sus productos el reconocimiento social, cultural y económico a su saber hacer y una fuente de empleo para mujeres y hombres de la región tanto en la producción en sí como en otros sectores productivos (turismo, cultura, servicios públicos...) que surgen alrededor del producto con DO.

Si con el TTIP se consigue la autorización de producción de, por ejemplo, un queso manchego en Arkansas (que en muchas ocasiones elaborados por grandes corporaciones), se abaratarán en mucho los precios y le será muy difícil competir a la pequeña industria española contra la gran maquinaria americana. Se perderán rebaños, se perderán empleos en la producción, en el sector hostelero, en el sector del transporte, etc. Se perderá posiblemente población en las zonas productoras españolas, y se perderán, en fin, las propias señas de identidad de las comarcas.

Seguramente, el TTIP convivirá en un futuro próximo con el CETA, siglas del *Comprehensive Economic and Trade Agreement*, acuerdo comercial entre la UE y Canadá. Las negociaciones previas fueron ya descritas como “profundas negociaciones de integración económica” con mayor alcance que otros firmados hasta el momento, ya que no sólo abarcan el comercio de bienes, servicios e inversión, sino que incluye la libre circulación de personal cualificado y un mercado abierto en materia de bienes y servicios públicos.

Las negociaciones comenzaron en 2009, y a día de hoy el texto del acuerdo está cerrado y no admite modificaciones, y previsiblemente podría estar listo para ser aprobado en otoño de 2016, a pesar de que aún no se ha realizado la evaluación de impacto social, ambiental y económico, de obligado cumplimiento para la Comisión Europea.

Mientras que otros acuerdos de comercio, como el TTIP han levantado alarma y protesta social y reacciones y movimientos en partidos políticos, la elaboración del CETA y sus consecuencias han pasado prácticamente inadvertidas. Como se ha dicho, el texto está ya concluido, acordado, no se puede modificar.

Al mismo tiempo, es conveniente tener en cuenta que aunque el CETA es un acuerdo Canadá-UE, la existencia de acuerdos entre Canadá y EEUU (como el tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN o NAFTA, del que se ha hablado anteriormente), habilitan a corporaciones e inversores norteamericanos (o mexicanos) a constituir en Canadá empresas que podrían operar en la UE al amparo del CETA; en otras palabras: el CETA puede ser una puerta de atrás para grandes fondos americanos que quieran entrar en la UE y antes de que se firme el TTIP. Además, debemos de tener muy presente que el CETA contempla alguna de las cláusulas más perniciosas que el texto del TTIP tenía y que la movilización y presión sindical y social han conseguido echar abajo aparentemente.

El CETA no es un acuerdo, en absoluto, inocuo. Contiene aspectos altamente peligrosos que la presión sindical y política ha conseguido eliminar del TTIP, como la ligera modificación del sistema de resolución de disputas inversor-Estado (conocido como ISDS), la muy vaga definición de los servicios públicos, la falta de aplicación de determinados convenios de la OIT, la muy peligrosa lista negativa de materias cubiertas por el tratado, o el riesgo para los productos con denominación de origen, entre otros.

En términos de regiones y municipios el acuerdo es letal, ya que los gobiernos subnacionales están sujetos a compromisos de abastecimiento que les impiden favorecer el desarrollo económico local mediante la participación de empresas locales, al restringir el uso de fondos públicos para la consecución de objetivos sociales locales, como la creación de empleo. El hecho de que las empresas extranjeras puedan presentar ofertas para contratos de adquisición en una jurisdicción de otro país no es el problema. El problema aparece cuando las prescripciones vigentes en el CETA son excesivas y contraproducentes, puesto que los gobiernos locales deben tener la capacidad de imponer condiciones sociales y medioambientales de sus licitaciones públicas. Esto es aún más evidente en el contexto de la crisis del empleo de países europeos como España, y con la necesidad de hacer frente al desafío climático. La capacidad del gobierno para traducir la inversión pública necesaria en herramientas para mejorar las condiciones ambientales y la palanca de empleo local se violenta e invalida con un acuerdo comercial de estas características.

El CETA no contiene ninguna cláusula que explicita que el respeto de los Derechos Humanos es un elemento esencial del acuerdo, y tampoco incluye medidas vinculantes y de obligado cumplimiento para garantizar que se respeten las normas laborales fundamentales de la OIT.

Según el acuerdo, las partes se comprometen a la aplicación efectiva de la OIT, ratificado normas fundamentales del trabajo, y a aumentar los esfuerzos para ratificar las normas fundamentales del trabajo que no han sido ratificados aún. Canadá no tiene ratificado, por ejemplo, el convenio 98 de la OIT (Convenio sobre la negociación colectiva y el derecho de sindicación) o el 138 (Convenio sobre la edad mínima). Sin embargo, esta cláusula constituye una obligación real hasta el momento en que se ratifique. Es decir: uno de los problemas básicos del CETA en este sentido es que las reglas en el capítulo sobre el comercio y trabajo (al igual que ocurre en el capítulo sobre comercio y medio ambiente), es que no se formulan de manera tal que sean eficaces y aplicables.

Por otro lado, el CETA incluye aspectos relativos a la movilidad espacial de los trabajadores. Es alarmante que aspectos como éste sean entendidos como cuestiones comerciales y, como tales, estar sujetas a tribunales comerciales. Además, el CETA no contempla mecanismos que, de acuerdo con los sindicatos, puedan garantizar el cumplimiento de las normas laborales, legislación laboral nacional, convenios colectivos, etc.

A pesar de lo que se dice desde las instituciones europeas, los servicios públicos sí están incluidos en el CETA, con excepciones claramente insuficientes dada la vaga definición incorporada en el texto del acuerdo. Qué constituyen los servicios públicos locales o nacionales sigue siendo una cuestión de disputa, pero empieza a haber consenso en un sentido: sólo incluye las actividades realizadas por el gobierno que se encuentran en el núcleo de la soberana poder del Estado, como la policía, el poder judicial y la administración pública. Esta significa la mayoría de los servicios públicos (incluidos los asuntos sociales, de salud o de educación, por ejemplo) no están cubiertos por la cláusula de exención.

Además, a través del CETA, todos los contratos y servicios públicos abiertos a empresas privadas en la UE y que deben ser anunciados en toda Europa estarían también abiertos a empresas canadienses (y, recordemos que, por el NAFTA, también, en la práctica, estadounidenses). La contratación pública estaría aún más sujeta a una lógica competitiva y de mercado. El fomento de la economía local y la contratación social o ecológica se entorpecerían o incluso se prohibirían. De este modo, con el CETA se pueden restringir las obligaciones de servicio universal que se introducen en los servicios públicos, tales como correos, electricidad, telecomunicaciones y transporte urbano, obligaciones que garantizan a los ciudadanos el acceso universal a los servicios básicos a precios asequibles.

Es más, los servicios públicos enumerados en las reservas de los anexos del acuerdo siguen estando sujetos a la llamada *cláusula de trinquete*, según la cual bien se bloquean en los niveles actuales de liberalización o (o, caso de aumentar, en un nivel superior), pero nunca se retrocederá a la situación anterior, limitando la capacidad de decisión de los agentes públicos, especialmente los entes locales y autonómicos. Esto supone un obstáculo casi insalvable para los futuros gobiernos, a todos los niveles, en caso de que pretendan aumentar la participación pública en los servicios liberalizados.

Por todo ello, en relación a los servicios públicos el CETA no es un acuerdo bilateral más porque altera su protección de los mismos y viene a plantear el que la UE no tiene nada que decir respecto los servicios públicos en el continente, dado que todos ellos están a disposición de los inversores extranjeros que estén interesados.

En teoría, y al tratarse de un acuerdo mixto, sería necesario que se ratificase por los parlamentos nacionales, de manera que en la UE solo podría aplicarse la parte que afecta sólo a las competencias europeas y no a la(s) parte(s) de las que son soberana los Estados.

Así, y en caso de ser ratificado por algún miembro (se ha hablado mucho ya de países que no lo harían, como Grecia, Bélgica, etc.) existiría un *problema* por resolver. Pero en la práctica, tal y como establece el Tratado en su artículo 30.7, sobre la entrada en vigor y la aplicación provisional, el acuerdo “*entrará en vigor el primer día del segundo mes siguiente la fecha que las Partes intercambien notificaciones escritas que certifiquen que tienen la finalización de los requisitos y procedimientos internos, o en la fecha que las Partes acuerden (...). Las Partes podrán aplicar provisionalmente el presente Acuerdo a partir del primer día del mes siguiente a la fecha en que las Partes se hayan notificado que sus respectivas normas y procedimientos internos necesarios para la aplicación provisional del presente Acuerdo se han completado o en una otra fecha que las Partes acuerden*”. Es decir, los estados miembros de la UE estarán sometidos al acuerdo, y especialmente a las posibles demandas por parte de las multinacionales incluso si no firman en CETA. Y esto será así durante tres años, puesto que según establece el artículo 30.8, las reclamaciones sobre inversiones que puedan establecerse a través de los mecanismos establecidos en ISDS pueden presentarse siempre que no hayan pasado más de tres años desde la fecha de la suspensión o terminación del acuerdo.

9 Algunas experiencias prácticas

Como ya hemos dicho, uno de los aspectos más controvertidos del TTIP (y del CETA) son los mecanismos de resolución de disputas, ya sea el ISDS o el ICS, puesto que existen múltiples evidencias en sectores diversos de sus perniciosos efectos, al ser muchas las medidas ambientales y energéticas que están en el punto de mira de los abogados de los arbitrajes de inversiones, como los cambios normativos de las energías renovables o los impuestos a los combustibles fósiles.

Según los últimos datos de la UNCTAD (Conferencia del Naciones Unidad para el Comercio y el Desarrollo), y aunque dada la opacidad del sistema podrían ser muchos más, se conocen 696 casos acogidos al ISDS (versión anterior del ICS), de los cuales 442 se han concluido, y la tendencia en el número de casos iniciados y acogidos a este mecanismo crece de forma exponencial: en 1995 se dieron 2 casos; en 2000, 13, en 2005, 40 y en 2015, 70 casos. Por sectores, 138 casos afectan al sector primario (20%), 104 al secundario (15%) y 485 al terciario (70%), esto es, a los servicios. Canadá se ha visto implicada en 64 casos, el 9% del total, en 25 ocasiones como estado demandado y en 39 ocasiones como solicitante; por su parte, Estados Unidos ha estado involucrado en 153 casos, lo que supone el 22% del total, en 15 ocasiones como estado demandado y en 138 como solicitante.

En virtud del ISDS, los inversores han impugnado leyes sobre salud pública, políticas fiscales o medioambientales. A día de hoy hay más de 125 casos de activación del ISDS contra 20 estados miembros de la UE. De los 62 casos públicos, las compensaciones demandadas por los inversores ascienden a casi 30.000 millones de euros. Existen claros ejemplos al respecto recogidos en informes de diversa índole. A continuación, recogemos alguno de los más destacados.

INFORME “Los acuerdos internacionales de inversión a examen”, Traidcraft (2015), página 17.

Veolia vs. Egipto: los inversores cuestionan el salario mínimo

En 2012, la empresa francesa Veolia Propreté presentó una demanda ante el CIADI contra Egipto por la introducción de un nuevo salario mínimo. En 2000, Veolia había firmado un contrato para proporcionar servicios de gestión de residuos en la ciudad portuaria de Alejandría. Pero algunos años más tarde, Veolia intentó adaptar el contrato para compensar el incremento de los costes. La inflación había devaluado la divisa egipcia y el gobierno había introducido una nueva ley laboral, que incluía un salario mínimo. Tras la negativa del Gobierno de adaptar el contrato con Veolia, la empresa interpuso su demanda ante el tribunal del CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones del Banco Mundial).

Suez vs. Argentina: los inversores cuestionan el control de precios de los servicios básicos

En respuesta a la crisis de 2001 de Argentina, el gobierno devaluó su divisa y congeló las tarifas de los servicios básicos, como el agua y la energía. La compañía francesa Suez, responsable de un consorcio que operaba una concesión de aguas en Buenos Aires, demandó a Argentina por la limitación en las tarifas. En 2010, un tribunal del CIADI sentenció que el rechazo del gobierno a la petición de ajustar las tarifas violó la obligación del “trato justo y equitativo”. El tribunal no ha fallado todavía sobre el pago de la indemnización. Sin embargo, Suez ha anunciado que el consorcio pedirá 1.200 millones de euros.

Ping An vs. Bélgica: los inversores cuestionan la reestructuración bancaria

En 2012, la segunda empresa de seguros más grande de China, Ping An, demandó a Bélgica ante el CIADI por la quiebra de Fortis Bank con el All entre Bélgica y China como base. La aseguradora perdió 2.000 millones en 2008 cuando el banco belga-holandés Fortis fue nacionalizado y desmantelado. Contrariamente a lo que hubiera deseado Ping An, el Gobierno belga vendió parte de los activos de Fortis al banco francés BNP Paribas. La aseguradora aduce que el proceso de nacionalización y la venta de los activos violaron sus derechos. Esta es la primera vez que un inversor chino interpone una demanda ante el CIADI.

INFORME “Un paraíso para los contaminadores”, AITEC et al. (2015), página 2.

Grandes empresas contra las restricciones ambientales sobre el carbón – Vattenfall contra Alemania I: En 2009, la multinacional sueca de la energía Vattenfall interpuso una demanda contra el Gobierno alemán, al que exigía 1.400 millones de euros en concepto de indemnización por las restricciones ambientales impuestas a una de sus centrales eléctricas de carbón. El caso, basado en el Tratado sobre la Carta de la Energía, un acuerdo multilateral sobre inversiones en el sector energético, se resolvió fuera de los tribunales, después de que Alemania aceptara relajar su normativa ambiental.

Grandes empresas contra la eliminación gradual de la energía nuclear – Vattenfall contra Alemania II: En 2012, Vattenfall presentó una segunda demanda amparándose en el Tratado sobre la Carta de la Energía, por la que reclamaba 4.700 millones de euros por la pérdida de ganancias relacionadas con dos de sus centrales de energía nuclear. El caso se planteó después de que Alemania decidiera comenzar a abandonar la energía nuclear a raíz de la catástrofe de Fukushima. El Gobierno alemán ya se ha gastado más de 3,2 millones de euros en su defensa, y prevé que acabará desembolsando un total de 9 millones de euros en costes legales.²

Grandes empresas contra moratorias sobre el fracking – Lone Pine contra Canadá: En 2011, el Gobierno de la provincia canadiense de Quebec respondió a la preocupación pública por la contaminación del agua adoptando una moratoria sobre el uso de la fractura hidráulica (‘fracking’) para la exploración de petróleo y gas. En 2012, la empresa de energía Lone Pine Resources, con sede en Calgary, presentó una demanda inversor-Estado en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) contra la moratoria. Lone Pine, que interpuso la demanda a través de una filial en el paraíso fiscal estadounidense de Delaware, está reclamando 109,8 millones de dólares, más intereses, por daños y perjuicios.

Grandes empresas contra normas para la compra de productores locales – Mesa Power contra Canadá: En 2011, la empresa de energía Mesa Power, con sede en Texas, interpuso una demanda contra Canadá, amparándose en el TLCAN, por un total de 775 millones de dólares canadienses. El caso está relacionado con la Ley de Energía Verde y Economía Verde de la provincia de Ontario. Entre otras

cosas, Mesa Power se opone a los requisitos que exigen que las compañías eólicas y solares adquieran parte de su material de productores locales a cambio de acceder a ciertos programas de subvención. Estas normas ayudaron a maximizar los beneficios económicos y sociales de las inversiones verdes en la región, que en un principio sirvieron para impulsar el amplio apoyo político a favor de la Ley.

Grandes empresas contra requisitos en materia de investigación – MobilInvestments y Murphy Oil contra Canadá: En 2007, MobilInvestments (una filial del gigante petrolero estadounidense ExxonMobil, la compañía energética más rica del mundo) y Murphy Oil Corporation presentaron una demanda contra Canadá en el marco del TLCAN porque, en 2004, las provincias de Terranova y Labrador habían adoptado el requisito de que las compañías petroleras que operaban en plataformas marinas, lejos de la costa, debían invertir una parte de sus ingresos en investigación y desarrollo local. El TLCAN, que entró en vigor en 1994, incluía una ‘reserva’ para este tipo de requisitos. Pero el tribunal arbitral falló en contra de Canadá, arguyendo que las normas sobre investigación eran ilegales en virtud del TLCAN y que la reserva solo era aplicable a las normas que ya estuvieran en vigor en 1994. Canadá se vio obligado a pagar una compensación de 17,3 millones de dólares canadienses más intereses.

Grandes empresas contra impuestos sobre el petróleo – Perenco contra Ecuador: En 2008, la empresa anglo-francesa Perenco demandó a Ecuador basándose en el tratado bilateral de inversiones firmado entre este país y Francia. El caso es uno de varios relacionados con el impuesto que Ecuador creó sobre los llamados ‘beneficios inesperados’ o ‘extraordinarios’ (*windfall profits*) en el sector petrolero. Aunque el tribunal ya ha emitido su fallo contra Ecuador (la suma de la compensación aún está por determinarse), también ha responsabilizado a Perenco de infringir la legislación ambiental ecuatoriana. Ecuador había alegado que los yacimientos petroleros de Perenco habían provocado una “catástrofe ambiental” en el Amazonas.

INFORME “Lucha contra el TTIP, el CETA y el ISDS: lecciones de Canadá (2015), páginas 8-9.

- Ethyl, una empresa química estadounidense, ganó la impugnación de una prohibición canadiense a las importaciones de gasolina con MMT, un aditivo que se sospecha que es una neurotoxina. El gobierno canadiense derogó la prohibición y pagó a la empresa \$13 millones (aproximadamente €8,8 millones) por su pérdida de beneficios.
- S.D. Myers, una empresa de eliminación de residuos estadounidense, impugnó una prohibición de exportación de residuos de PCB tóxicos similar. Canadá pagó a la empresa más de \$6 millones (aproximadamente €4 millones).
- (...) La empresa BilconConstruction, con sede en New Jersey, está solicitando \$300 000 (aproximadamente €200 000) por daños al gobierno canadiense al ganar una impugnación del NAFTA tras el rechazo por parte de un comité de evaluación medioambiental de su plan de construcción de una gigantesca cantera y terminal marina en una zona medioambientalmente sensible de Nova Scotia y de enviar por barco agregado de basalto a través de la bahía de Fundy, el lugar con las mareas más altas del mundo.
- El gigante químico Dow AgroSciences utilizó el NAFTA para obligar a la provincia de Quebec, tras la prohibición del 2,4-D, un pesticida que el Consejo de Defensa de los Recursos Naturales afirma estar relacionado en muchos estudios con el cáncer y el daño celular, a reconocer públicamente que el químico no supone un “riesgo inaceptable” a la salud humana, opinión que hasta entonces había mantenido el gobierno.
- El gobierno canadiense pagó al gigantesco fabricante estadounidense de papel AbitibiBowater \$130 millones (aproximadamente €88 millones) después de que la empresa utilizará con éxito el NAFTA para exigir una compensación por los “derechos de agua y tala” no disfrutados al abandonar sus operaciones en la provincia de Newfoundland y Labrador después de 100 años,

dejando de pagar las pensiones de los trabajadores. Esta impugnación es especialmente alarmante porque da al inversor extranjero derecho a exigir una compensación por recursos que utilizó mientras operaba en otra jurisdicción.

INFORME ELABORADO POR LA UNIÓN GENERAL DE TRABAJADORES, 2016