

El TTIP: herramientas para comprenderlo

Adoración Guamán Hernández

RUPTURA

Grupo de análisis y creación para la transformación social

Edita:

© 2016 Ruptura. Grupo de análisis y creación para la transformación social.

<http://gruporuptura.org/>

Contenidos

1. Introducción	1
2. La génesis del TTIP y su ubicación dentro de la estrategia de integración supranacional de la UE	4
3. El contenido del acuerdo	13
4. Las vías de aprobación	36
5. Las experiencias del sur o como parar el TTIP	39
6. Bibliografía	41

1. Introducción

El 17 de julio de 2013 el Consejo de la Unión Europea aprobó las Directrices de negociación relativas a la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión, entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América, más conocido como TTIP por sus siglas en inglés¹. El 7 de octubre de 2015, tras más de dos años de negociaciones "oficiales" y tras la publicación parcial de los contenidos de la negociación, la Iniciativa Ciudadana Europea auto-organizada consiguió reunir y entregar a la Comisión 3.236.920 firmas exigiendo la paralización de las negociaciones del TTIP y la no ratificación del CETA (Tratado UE-Canadá). La protesta contra el Tratado se extiende por los Estados miembros de la UE y por EEUU, con la intención de emular otras victorias anteriores contra la globalización neoliberal como la paralización de la Ronda del Milenio con la Batalla de Seattle de 1999 o el fracaso de las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en 1998.

Aun cuando el TTIP ha renovado la movilización contra los Tratados de libre comercio y ha conseguido que su contenido vuelva a ser objeto de debate político y académico, la firma de estos tratados no es, evidentemente, una cuestión novedosa o poco habitual². Según los datos de la OMC, a fecha de abril de 2015 existían 612 TLC notificados, de los cuales 406 están actualmente en vigor y muchos siguen en fase de negociación.

Todos los acuerdos de libre comercio tienen una finalidad última en común, que no es otra que la eliminación de aquello que puede suponer, en sentido amplio, un obstáculo al libre comercio o a la inversión, sean barreras directas, indirectas o medidas de efecto equivalente en forma de normas o derechos. En mayor o menor medida, dependiendo del grado de integración previsto y del contenido del tratado, todas las experiencias de integración económica supranacional implican *per se* la reducción de los mecanismos de protección que se habían articulado frente a las consecuencias negativas del *laissez*

¹ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf>

² En términos generales, es posible afirmar que un tratado de libre comercio (en adelante TLC) es un acuerdo entre dos o más países en virtud del cual se crea una zona de libre intercambio, es decir, un espacio donde se eliminan barreras al comercio entre los Estados miembros del acuerdo, manteniendo sus propias barreras nacionales hacia terceros Estados. La creación de un área de libre comercio es el primer nivel de intensidad de un proceso de integración económica supranacional (la Unión Americana de Libre Comercio (NAFTA); el Mercado Común del Sur (Mercosur); los niveles superiores son la unión aduanera, que establece aranceles comunes para los terceros Estados (CARICOM); el mercado común, que elimina restricciones a los movimientos de factores de producción entre los Estados miembros de la misma (Mercado Común Centroamericano); y Unión Económica y Monetaria, donde se adoptan políticas macroeconómicas comunes y, en su último nivel, se comparte la moneda (la UE).

faire absoluto, fundamentalmente en el ámbito del Estado nación y en la forma jurídica del Estado social. Además, en sus distintos niveles, estos tratados permiten que la regulación del comercio mundial y de la inversión transnacional se emancipe del control público, limitando la capacidad de decisión de la ciudadanía sobre un amplio número de materias cuya competencia se cede hacia instancias supranacionales indirectamente sometidas al control democrático o no sometidas en absoluto al mismo, con una fuerte permeabilidad a los intereses de las multinacionales.

Los Tratados más evolucionados corporizan este divorcio entre ciudadanía y centros de toma de decisión por cuanto con ellos pretende no sólo la plena liberalización del comercio sino la creación de mecanismos de adopción de decisiones, vinculantes para Estados y ciudadanía, alejados del ámbito nacional y de las instituciones democráticas. Así, por un lado, los Tratados llamados de "nueva generación" (CETA, TTIP y TPP (Tratado Transpacífico de Cooperación Económica³) incluyen como uno de sus objetivos fundamentales la fijación de estándares normativos en instancias supranacionales mediante la llamada "cooperación reguladora"; por otro lado, estos Tratados incluyen como elemento fundamental la protección de la inversión extranjera y para ello un mecanismo de solución de controversias entre inversores extranjeros y Estados basado en el modelo de arbitraje (tradicionalmente conocido como ISDS) que elude la competencia de los jueces nacionales.

Con el fundamental contenido señalado, el TTIP es un objetivo político fundamental para ambas partes. El Presidente de la Comisión Europea ha situado la consecución de la firma del TTIP como la tercera prioridad de su mandato⁴, mientras que la administración Obama se ha vinculado claramente a su promoción y a la del TPP, aun cuando según los tiempos manejados le ha dado clara prioridad al Tratado Transpacífico. En cualquier caso, los tiempos que se manejan actualmente respecto de la aprobación del TTIP ya no son tan optimistas como eran al comienzo de las negociaciones, tras la ronda de negociaciones número 11, celebrada en noviembre en Miami, la posibilidad de que el TTIP se apruebe en el año 2016 parece descartada. En sentido contrario, la aprobación del CETA, cuya negociación se cerró el 26 de septiembre de 2014, sí que parece estar planeándose como un objetivo para el año que entra. Debe recordarse respecto al Tratado con Canadá que su contenido ya está

³ Se trata de un acuerdo que ha sido negociado durante 5 años entre EEUU, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Malasia, Brunei, Singapur, Vietnam, Canadá, México, Perú y Chile. El pasado 5 de octubre los representantes de estos gobiernos llegaron a un acuerdo que debe ser ratificado en cada uno de los Estados. En EEUU las voces contrarias aumentan, particularmente entre las filas demócratas donde senadores como Bernie Sanders o Elizabeth Warren se han opuesto a su firma y han denunciado sus consecuencias.

⁴ [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/558346/EPRS_BRI\(2015\)558346_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/558346/EPRS_BRI(2015)558346_EN.pdf)

cerrado y publicado y las autoridades europeas han señalado reiteradamente que no están dispuestas a abrirlo para introducir cambios, ni siquiera respecto del ISDS o sistema de resolución de controversias inversor-Estado⁵.

Tanto el contenido del CETA como las Directrices o Mandato de Negociación del TTIP aprobadas en 2013 (y desclasificadas el 9 de octubre de 2014⁶) son, junto con los documentos que va publicando la Comisión Europea en su web, los documentos básicos que permiten analizar, aun antes de su aprobación, el contenido del TTIP⁷. No obstante, debe tenerse en cuenta que el rápido avance de las negociaciones obliga a un continuo repaso y reajuste de los análisis de estos contenidos, por ello, las siguientes páginas van a dedicarse a actualizar el estudio de los distintos pilares del TTIP realizado en Guamán (2015), a la luz de lo publicado en los últimos meses y de lo conocido en distintas reuniones con movimientos sociales, políticos e instituciones. Cabe no obstante hacer un análisis previo para entender y ubicar el TTIP dentro de la política de la UE.

⁵ A pesar de esta reciente postura, expresada verbalmente en diversas reuniones, es necesario recordar que la Presidencia Luxemburguesa del Consejo hizo públicas sus prioridades políticas en las que incluyó el propósito de aprobar el CETA en el año 2016 y de reabrir el mismo para incluir un mecanismo de resolución de controversias reformado en la línea propuesta por el Parlamento Europeo, que revisaremos posteriormente.

⁶ El mandato fue filtrado cuando estaba en fase de borrador, en marzo de 2013, por la web InsideTrade.

⁷ También debe recordarse que, como indica Susan George (2015:102), "la mayoría de los detalles del mandato habían sido acordados de antemano entre la Comisión, los gobiernos y las corporaciones". Para un recorrido por los antecedentes del tratado se remite a la obra de la autora, incluyendo la anterior (George, 2002) y a Siles-Brüge, 2014. Todo ello también recogido en Guamán, 2015.

2. La génesis del TTIP y su ubicación dentro de la estrategia de integración supranacional de la UE

En plena crisis financiera, en noviembre de 2011, se produjo el impulso definitivo de las negociaciones del TTIP. En dicha fecha se ordenó al Consejo Transatlántico Europeo (TEC) la formación de un "Grupo de trabajo de alto nivel sobre empleo y crecimiento" dirigido por el representante de comercio de Estados Unidos y por el comisario europeo de comercio. El objetivo concreto de este grupo era impulsar las negociaciones y realizar un informe sobre las opciones existentes para potenciar el comercio y la inversión transatlántica. El informe en cuestión, publicado el 11 de febrero de 2013, señalaba como mejor opción la aprobación de un amplio tratado bilateral que incluyera materia regulatoria y pudiera contribuir al desarrollo de normas con impacto global. Un día después de la presentación de este informe tuvo lugar la mencionada cumbre del G8, en la que, como se ha dicho, se anunció el comienzo de las negociaciones del TTIP. Debe tenerse en cuenta que las negociaciones enfocadas hacia un tratado bilateral habían comenzado a impulsarse mucho antes⁸ y se promovieron con particular concreción a partir del momento en el que la UE se tuvo que recuperar del golpe que supuso el No a la llamada "Constitución Europea" en los referéndums francés y holandés y el fracaso del proyecto. En el año 2006, en la Comunicación aprobada por la Comisión Europea en 2006, titulada "Una Europa global: competir en el mundo", la UE abandonaba la estrategia del multilateralismo, apostaba por la bilateralidad e identifica a los Estados Unidos y al comercio trasatlántico como "el núcleo central de las relaciones bilaterales de la UE". Posteriormente, la estrategia "Comercio, crecimiento y asuntos mundiales", promovida por la Comisión en 2010, reconocía la necesidad de que la UE firme acuerdos preferenciales con socios clave, a la vez que afirmaba que la liberalización del comercio y de la inversión iba a contribuir decisivamente a la salida de la crisis, como se ha venido igualmente afirmando respecto de los instrumentos de "gobernanza económica".

⁸ Para un análisis de las negociaciones transatlánticas previas, remontándonos a los diálogos que se han sucedido a partir de mediados de los años noventa se remite a lo señalado en Guamán, 2015 y, en extenso, a la obra de Susan George (2015).

Una de las cuestiones que evidencia que la firma de un Tratado transatlántico se trata de una estrategia de largo recorrido, planteada y diseñada fundamentalmente tras el fracaso de la Constitución Europea se encuentra en el contenido del Tratado de Lisboa que entró en vigor el 1 de enero de 2009. Este tratado planteó un radical cambio de rumbo en materia comercial, que coincidía con el señalado viraje del multilateralismo al regionalismo o bilateralismo. Por un lado, el Tratado de Lisboa aumentó el poder del Parlamento Europeo en la adopción de los Tratados de Libre Comercio; por otro, y fundamentalmente, dotó a esta política comercial de objetivos más extensos, convirtiéndola en uno de los pilares de la Acción exterior de la UE y acometiendo varias reformas en su funcionamiento. Como elemento de especial importancia para la negociación y firma del TTIP podemos señalar la ampliación del ámbito de la política comercial común para englobar a los acuerdos comerciales relativos a los intercambios de servicios, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial y las inversiones extranjeras directas.

Con este marco, que facilita la vía para la adopción de acuerdos comerciales y de inversión, la aprobación del CETA y del TTIP se ha convertido en una de las prioridades de la administración Juncker pero no debe entenderse como un objetivo aislado sino como un paso más en la estrategia de integración supranacional seguida por la UE. En este sentido, el posible impacto de estos tratados sobre los derechos sociales, medioambientales, laborales y sobre las competencias estatales en estas materias debe estimarse en el marco actual de las políticas de la UE, a cuyo análisis breve se dedica el siguiente epígrafe.

Las fases de la interacción entre la UE y los derechos sociales: de la desregulación a la intervención directa

Como hemos analizado ampliamente en obras anteriores (Guamán, Noguera, 2015), es posible diferenciar tres fases de la integración económica supranacional que ha ido configurando la UE, vinculándolas a la erosión o corrosión de las características propias del Estado social en los países que la integran. Así, expresando la idea de manera esquemática, puede afirmarse que en la primera de las fases, la de creación del mercado interior, se elevaron competencias estatales en materia económica mientras se iban erosionando los modelos sociales estatales para permitir la eliminación de barreras al libre comercio, fundamentalmente de mercancías y posteriormente de servicios y establecimiento de empresas. A lo largo de esta fase, y en particular a partir

de la década de los años setenta, se llevó a cabo una intensa intervención en las normas sociales estatales para eliminar los obstáculos existentes al desarrollo del mercado, las libertades de circulación y la libre competencia, con las estrategias "armonización positiva" (fundamentalmente directivas), en ocasiones contadas, y "armonización negativa" (la desregulación mediante la jurisprudencia del TJUE en aplicación de las disposiciones de la Constitución Económica de la UE).

Con la conformación de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la imposición de medidas disciplinadoras de las políticas presupuestarias de los gobiernos de aquellos países que pasarían a integrar la eurozona se abrió la segunda de las fases de erosión de los elementos típicos del Estado social, de mayor intensidad que la primera. La aprobación del Tratado de la Unión Europea (TUE), adoptado mediante acuerdo de los Estados miembros de la CE en la cumbre de Maastricht el 7 de febrero de 1992 (entró en vigor el 1 de noviembre de 1993) abrió la puesta a la puesta en marcha de los instrumentos enmarcados en la llamada "gobernanza económica". Los llamados "criterios de convergencia", la creación del Banco Central Europeo (BCE), el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) se integraron como instrumentos dentro nuevo Derecho económico europeo surgido de Maastricht con consecuencias que fueron desde las privatizaciones a la reestructuración de la legislación laboral y a involución del desarrollo de políticas sociales, cuya plasmación en España fue particularmente dura durante la década de los años noventa (vid. Guamán, Noguera, 2015). Sobre estos principios, y ya en plena crisis económica, en el año 2009 se abrió la tercera de las fases comenzó la puesta en marcha de las medidas de Gobernanza Europea, en la que la UE ha acometido un conjunto de reformas orientadas a la reducción al mínimo de cualquier rasgo de soberanía estatal en materia económica que pudiera quedar. Para ello, la Unión ha recurrido tanto a mecanismos internos propios del derecho comunitario (modificación del art. 126 TFUE y a la adopción del Protocolo no. 12 de *sobre el procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo*, del Semestre Europeo y del Six-pack) como a instrumentos ajenos al derecho de la UE pero adoptados entre sus Estados miembros con el objetivo de permitir un control exhaustivo por parte de la UE de las políticas estatales, *lato sensu*. Nos referimos fundamentalmente al Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria (TECG) y al Tratado constitutivo del Mecanismo Europea de Estabilidad (MEDE), mecanismo que sustituye a la Facilidad Europea de Estabilización Financiera (FEFF) y el Mecanismo Europeo de

Estabilización Financiera (MEEF)⁹. Junto con todos estos mecanismos, y como es bien sabido, se han firmado distintos memorándums para proceder al “rescate” económico de diversos países¹⁰.

Un análisis de la puesta en marcha y resultados de estos mecanismos de coordinación revelan una determinada actitud hacia el mercado de trabajo, donde la UE no tiene competencia pero sobre las que está actuando mediante distintos instrumentos con un grado de coercitividad total. Por un lado, la asistencia financiera ha venido acompañada de condiciones respecto de las normas laborales y sociales estatales, que los Estados han tenido que reformar en un sentido regresivo; por otro, mediante los distintos mecanismos de la Gobernanza Económica, fundamentalmente a través de las Recomendaciones por País del Semestre Europeo, el Consejo y la Comisión han venido marcando la senda de reformas en el mismo sentido de regresión y re-regulación reductora de derechos sociales en cada Estado miembros. Por añadidura, con la última fase, protagonizada como veremos por el conocido como “Informe de los 5 Presidentes”, se persigue un paso más en esta senda de control e intervención de las capacidades de regulación social de los Estados miembros, conectando directamente con el objetivo fundamental del TTIP, que no es otro que la mal llamada “Cooperación Reguladora”.

Pero vayamos por partes, con el conocido ya como “Recate Europeo del Consenso de Washington” (Lütz, Kranke, 2015) el FMI y las instituciones de la UE, en ocasiones como indica Kilpatrick (2015) con más dureza que el propio Fondo, han plasmado una serie de recetas de carácter socio-económico que fueron desarrolladas fuera de la UE, en particular en América Latina, durante los años 80 y 90. Las ideas fracasadas que hoy triunfan como dominantes supusieron, y suponen, un retroceso en materia de salud, educación, seguridad social, salarios, derechos de estabilidad laboral, eficacia de los convenios colectivos, etc. De hecho, como señala la misma Kilpatrick, desde el Instituto Europeo de Florencia, nunca antes un préstamo financiero había afectado de manera tan amplia y profunda a las condiciones socio-laborales de los países implicados. El caso griego es el paradigma de la intervención por la UE de las capacidades normativas

⁹ Debe señalarse que, en realidad, en el Pacto por el Euro Plus se indicaba que debía mantenerse el debido respeto por las tradiciones estatales de diálogo social y relaciones industriales. Además, se adquirieron los siguientes acuerdos, que distan mucho del contenido de la reforma adoptada por el RDL 3/2012: “Cada país será responsable de las medidas concretas que elija para impulsar el empleo, pero se prestará particular atención a las reformas siguientes: reformas del mercado laboral para fomentar la “flexiseguridad”, la reducción del trabajo no declarado y el aumento de la tasa de actividad; educación permanente; reformas fiscales, tales como la reducción de la presión impositiva sobre las rentas del trabajo para lograr que trabajar resulte rentable, a la vez que se mantienen los ingresos fiscales globales, y adopción de medidas para facilitar la participación de una segunda persona empleada por hogar en la población activa.

¹⁰ Hungría, Letonia, Rumanía, Grecia, Irlanda, Portugal y Chipre.

en materia social. Más allá de los países que han firmado un memorándum de rescate global, el resto de los Estados miembros de la UE deben atenerse a las Recomendaciones por País en el marco del semestre europeo (vid. sobre este tema Guamán, Noguera, 2015). Algunas de las Recomendaciones para el Estado español han sido las siguientes:

- Para el 2012, eliminar la rigidez del sistema de negociación colectiva y reducir los costes del despido. Debe recordarse que respecto de la reforma de 2012 la Comisión Europea¹¹ afirmó que el contenido de la misma siguió la dirección propugnada por las recomendaciones realizadas en el ámbito del Semestre europeo y de conformidad con los compromisos contraídos en el marco del Pacto por el Euro Plus¹² y en concreto en dos aspectos considerados adecuados por la Comisión y ya señalados en las recomendaciones del Consejo para 2011, donde se hizo especial hincapié en la necesidad de revisar el sistema de negociación colectiva para *flexibilizar* el sistema de fijación salarial y en la importancia de reducir la segmentación (después llamada dualidad) del mercado de trabajo español¹³.

- Para el año 2013, y entre otras medidas, el Consejo recomendó las siguientes: "aumentar la eficacia en costes de la sanidad, al tiempo que se mantiene el acceso de grupos vulnerables, por ejemplo reduciendo el gasto farmacéutico de los hospitales, potenciando la coordinación entre los distintos tipos de asistencia sanitaria y mejorando los incentivos a favor de un uso eficiente de los recursos. Tomar medidas para reducir los atrasos pendientes de la Administración, evitar que sigan acumulándose y publicar regularmente datos sobre las cantidades pendientes. Aprobar la Ley de Desindexación,

¹¹ Documento de trabajo de los servicios de la Comisión, Evaluación del programa nacional de reforma y del programa de estabilidad de España para 2012 que acompaña al documento Recomendación del Consejo relativa al programa nacional de reforma de 2012 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el programa de estabilidad actualizado de España para 2012-2015 {COM(2012) 310 final}.

¹² Curiosamente, en el Pacto por el Euro Plus se adquirieron los siguientes acuerdos, que distan mucho del contenido de la reforma adoptada por el RDL 3/2012: "Cada país será responsable de las medidas concretas que elija para impulsar el empleo, pero se prestará particular atención a las reformas siguientes: reformas del mercado laboral para fomentar la "flexiseguridad", la reducción del trabajo no declarado y el aumento de la tasa de actividad; educación permanente; reformas fiscales, tales como la reducción de la presión impositiva sobre las rentas del trabajo para lograr que trabajar resulte rentable, a la vez que se mantienen los ingresos fiscales globales, y adopción de medidas para facilitar la participación de una segunda persona empleada por hogar en la población activa.

¹³ Esta afirmación se corroboraba posteriormente en la misma Exposición de Motivos del RDL 4/2013 que señaló que las reformas estructurales que se comenzaron a aplicar en España desde el año 2012 han perseguido, como uno de sus tres objetivos fundamentales, la consecución de "un alto grado de flexibilidad que permita ajustar los precios y salarios relativos, de forma que se consiga aumentar la competitividad de nuestra economía". Más aún, en la actualización del Programa de Estabilidad de España para 2013 el Gobierno ha afirmado "la consolidación de la incipiente recuperación de la economía española, impulsada por la creación de empleo, la mejora de las expectativas tanto de consumidores como de empresas, la moderación de precios y salarios...".

de modo que esté en vigor a principios de 2014 a más tardar, y estudiar medidas adicionales de limitación de la aplicación de las cláusulas de indexación. Culminar al final de 2013, como máximo, la regulación del factor de sostenibilidad, a fin de garantizar la estabilidad financiera a largo plazo del sistema de pensiones, incluso aumentando la edad efectiva de jubilación mediante el ajuste de la edad de jubilación o las pensiones de jubilación a los cambios en la esperanza de vida" (...) "Finalizar la evaluación de la reforma del mercado de trabajo de 2012, abarcando todos sus objetivos y medidas en julio de 2013 a más tardar, y presentar modificaciones, si es necesario, en septiembre de 2013 como máximo. "Aprobar, con arreglo al calendario presentado, la reforma de la administración local y elaborar en octubre de 2013 a más tardar un plan de aumento de la eficiencia de toda la administración pública".

- Las recomendaciones de la Comisión en 2014 fueron más duras que en año anterior en materia laboral, incluyéndose como medidas a adoptar, entre otras, las siguientes: reducir el número de tipos de contrato y garantizar un acceso equilibrado a los derechos de indemnización por despido; velar por que la evolución de los salarios reales sea coherente con el objetivo de creación de empleo; reforzar los requisitos de búsqueda de empleo para la percepción de las prestaciones de desempleo; mejorar la eficacia y la focalización de las políticas activas del mercado de trabajo, incluidas las ayudas a la contratación; reforzar la coordinación entre las políticas del mercado de trabajo y las de educación y formación; acelerar la modernización de los servicios públicos de empleo y garantizar la cooperación entre los sectores público y privado en los servicios de colocación.

- Las Recomendaciones 2015 van en una línea similar, apostando por más recortes salariales¹⁴. En concreto, el Consejo ha señalado que "habida cuenta de la altísima tasa de desempleo, a corto plazo podría ser necesario que los salarios de algunos sectores y empresas aumenten menos que la productividad, con objeto de crear empleo y seguir mejorando la competitividad".

Como hemos visto, la Unión Europea, construida sobre los Estados sociales de la Europa de posguerra ha mantenido una estrategia de desregulación sostenida, para completar su Constitución Económica, y de re-regulación intensa, para conseguir las

¹⁴ Recomendación Del Consejo de 14 de julio de 2015 relativa al Programa Nacional de Reformas de 2015 de España y por la que se emite un dictamen del Consejo sobre el Programa de Estabilidad de 2015 de España (2015/C 272/13)

condiciones necesarias para completar la Unión Económica y monetaria, situando a sus miembros en una situación de "intervención de facto" en materia social y laboral, sin que el resultado haya sido la predicada superación de la actual crisis económica. Así, a la vista de los resultados, parece muy complicado que el aumento exponencial del intrusismo de la UE en el campo laboral y el debilitamiento de las redes de protección social deban ser considerados males "necesarios" para conseguir mejoras en el ámbito macroeconómico (Theodoropoulou, 2014).

Ante las críticas recibidas y buscando dar un salto adelante para relegitimar y rearmar el proyecto europeo, la Comisión Juncker ha impulsado el conocido como "Informe de los 5 presidentes", firmado por el Presidente de la Comisión Europea (Jean-Claude Juncker) y los de la Cumbre del Euro (Donald Tusk), el del Eurogrupo (Jeroen Dijsselbloem), BCE (Draghi) y del PE (Martin Schulz)¹⁵. El informe marca una hoja de ruta para conseguir una "Unión Económica y Monetaria más profunda" con tres fases (la primera en marcha desde octubre y hasta 2017) que deberían desarrollarse en 10 años. Esta hoja de ruta marcará la política *ad intra* de la UE, profundizando entre otras cosas en la intervención en las competencias socio-laborales de los Estados miembros, sometidas a las exigencias del completo desarrollo de la UEM. De manera paralela, en el ámbito externo, la política de la UE viene y vendrá vinculada a la aprobación y desarrollo de los tratados de "nueva generación" cuya aprobación supondrá igualmente una intervención en la capacidad de decisión sobre materias sociales, medioambientales o laborales de los Estados miembros.

El informe de los cinco presidentes y su desarrollo en materia socio-laboral ¿hacia una unión política?

Presentado en junio de 2015, el Informe plasma un Plan en tres etapas y la voluntad de trabajar en cuatro frentes en paralelo. En la etapa 1 "profundización en la práctica", que se inició el 1 de julio de 2015¹⁶, la intervención debe basarse en la plena realización de los instrumentos existentes, como el Semestre Europeo; en la etapa 2, se llama a la adopción de reformas más fundamentales, llamando por ejemplo a la aprobación de un conjunto de parámetros de convergencia de naturaleza jurídica, así como un Tesoro de

¹⁵ Realizar la Unión Económica y Monetaria europea, Informe de Jean-Claude Juncker en estrecha cooperación con Donald Tusk, Jeroen Dijsselbloem, Mario Draghi y Martin Schulz, de 22 de junio de 2015.

¹⁶ http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5294_en.htm.

la zona del euro, esta fase debería finalizar antes de 2025 para acometer el último objetivo según el Informe, que no es otro que la unión política.

A lo largo de la primera etapa se prevén cuatro fases: la consecución de una "verdadera Unión Económica", el avance hacia la Unión Financiera y la Unión Fiscal y la introducción finalmente de medidas para fomentar la participación de los parlamentos nacionales. Sin ánimo de realizar un análisis pormenorizado del Informe, podemos apuntar algunos contenidos de su temprano desarrollo que, en nuestra opinión, refuerzan la tendencia anterior hacia la devaluación del factor trabajo y la re-regulación de las relaciones laborales. La Comunicación de la Comisión (COM(2015) 600 final) titulada "Medidas destinadas a realizar la UEM" de 21 de octubre del presente año se dedica al desarrollo del Informe, complementada con (todas de la misma fecha) otros actos de la Comisión: Recomendación para una Recomendación del Consejo sobre el establecimiento de Consejos nacionales de Competitividad en la zona euro (COM(2015) 601 final); Decisión de la Comisión estableciendo un Consejo asesor fiscal independiente (COM(2015) 603 final); Propuesta para la una Decisión del Consejo sobre medidas para establecer progresivamente una representación unificada de la eurozona ante el FMI (COM(2015) 8000 final).

En primer lugar, aparecen como una de las medidas estrella los llamados "Creación de un sistema de consejos nacionales de competitividad", cuya creación se prevé en cada Estado miembro con el objetivo de realizar un seguimiento de los resultados obtenidos y las políticas aplicadas en el ámbito de la competitividad, fomentar la implicación de la UE en las políticas y reformas necesarias a nivel nacional. Entre las funciones de estos nuevos "organismos independientes" se encuentra la contribución a los procesos de fijación de los salarios a nivel nacional.

Por otro lado, y todavía sin concretar, aunque se menciona en el Informe, la Comisión ha expresado su voluntad de una mayor toma en consideración de las cuestiones sociales y del papel de los agentes sociales en la elaboración de las Recomendaciones por país del Semestre Europeo. En esa línea, Juncker ha anunciado su intención de presentar un pilar europeo de derechos sociales, todavía sin concretar, que se basaría en el actual acervo y tendría como misión servir de guía para el proceso global de convergencia, teniendo en cuenta las prácticas nacionales. Entre las prácticas que hoy en día comienzan a extenderse de manera rápida se encuentran algunas como los "Contratos 0 horas", los *minijobs* o los "Contratos casuales". Todas estas fórmulas contractuales demuestran una tendencia hacia la desregulación o la "americanización" de los derechos laborales que el TTIP no hará sino reforzar.

Para justificar esta afirmación, y entra de lleno en el análisis del Tratado, vamos a pasar a estudiar su contenido.

3. El contenido del acuerdo

Según el texto del Mandato de Negociación, la negociación del TTIP tiene como objetivo conseguir un resultado «equilibrado» entre la eliminación de derechos, la supresión de obstáculos reglamentarios al comercio innecesarios y la mejora de las normas. En este sentido, el Mandato añade la obligación de incorporar un preámbulo al Tratado en el que las partes del tratado hagan referencia a unos "valores compartidos" (derechos humanos, libertades fundamentales, democracia, Estado de derecho, pleno empleo y productivo, trabajo digno, preservación del medio ambiente, derecho de las Partes de regular para realizar políticas públicas, protección de las pequeñas y medianas empresas...). La mera lectura del conjunto de las obligaciones y objetivos que establece el mandato apunta la imposibilidad de conjugar todas las metas que se pretenden conseguir con el Tratado que aspiran a la consecución de objetivos incompatibles, tal y como han demostrado otras macro experiencias de integración económica supraregional anteriores, tanto el NAFTA (Tratado de libre comercio entre EEUU, Canadá y México) como la propia UE¹⁷.

El primer pilar del TTIP: asegurar acceso al mercado va más allá de la eliminación de aranceles

El primer pilar del TTIP comprende todas las medidas relativas al acceso al mercado, entre las que se incluirían las siguientes: la reducción o desmantelamiento de las tarifas arancelarias relativas a mercancías entre ambas partes, la potenciación del número de servicios que pueden ser vendidos en Estados Unidos, el aumento de las oportunidades de las empresas europeas para participar en la contratación pública norteamericana y, por último, la determinación conjunta de las "reglas de origen", es decir, de los criterios utilizados para determinar la procedencia de una mercancía y, por tanto, los aranceles que se le pueden imponer o no en su circulación por el área de libre comercio. Siendo esto el contenido tradicional de un tratado de libre comercio, ambas partes de la negociación han reconocido que los resultados económicos que se esperan del TTIP no van a derivar principalmente de esta medida, sino de las que se adopten en los otros dos pilares.

¹⁷ Sobre las consecuencias del NAFTA sobre los tres países se remite a Guamán, 2015.

Lo cierto es que la tasa media de los aranceles entre la UE y EEUU es ya muy reducida; alcanza, en términos generales, un 2.8% en los productos industriales en ambas regiones, mientras que en los productos agrícolas los aranceles se sitúan en un 3.9% en la UE y en un 2.6% en EEUU (IFO Institute, 2013). El Mandato de negociación plantea como objetivo final la eliminación de todos los aranceles, excepto los más sensibles, en un corto periodo de tiempo, no obstante, el desarrollo de las negociaciones está demostrando que este objetivo está muy lejos de alcanzarse, existiendo sectores muy sensibles, particularmente respecto de productos agrícolas, donde se han encallado las propuestas.

En cualquier caso, la reducción de las tarifas o el desmantelamiento de los aranceles sobre mercancías entre ambas partes son solo una pequeña parte de lo que el acuerdo incluye en el pilar "acceso al mercado". En realidad, dentro de este destacan, por su posible impacto, las otras dos grandes áreas a las que está enfocado el TTIP: el comercio de servicios y la contratación pública.

La liberalización del comercio de servicios y sus excepciones

Los Estados Unidos y la Unión Europea son los mayores socios comerciales en lo que respecta a los servicios. El objetivo del TTIP es facilitar el comercio de servicios entre ambos bloques y equiparar los niveles de libertad que tienen las empresas para prestar los servicios en el territorio de las dos partes a los niveles máximos de liberalización que existen en otros acuerdos de libre comercio.

Contenido y principios:

La UE ha ofrecido según su propia afirmación, a EEUU compromisos significativos en sectores que son "clave para fomentar la competitividad y el crecimiento", como los servicios informáticos y de telecomunicaciones, el transporte marítimo internacional, el transporte aéreo, los servicios de mensajería, los servicios profesionales y empresariales, los servicios de construcción, la distribución, la energía o servicios ambientales.

Tras la décima Ronda de negociación la Comisión hizo pública la propuesta que ha realizado a EEUU en materia de servicios, ya en forma de texto articulado¹⁸. En el mismo, que debe tenerse en cuenta tan solo como propuesta y en ningún caso como

¹⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153669.pdf

texto definitivo porque hasta el momento no se ha publicado ningún texto consolidado sobre la materia, se integran un conjunto de reglas comunes o principios y una serie de excepciones que se listan en tres anexos¹⁹. Los principios generales son los ya tradicionales en este tipo de tratados (acceso al mercado, trato nacional, principio de nación más favorecida, directores gerentes y requisitos de desempeño). En este texto también se ha incluido el llamado Modo 4, definido por la OMC como una cuarta vía para prestar un servicio que abarca tanto a las personas que son proveedores de servicios (profesionales independientes) como a las personas que trabajan para una empresa que provee y desplaza esos servicios hacia otro país (desplazamiento de trabajadores dentro de la misma empresa de una sede a otra ubicada en el Estado receptor del servicio). El "Modo 4" no cubre los desplazamientos de personas que tratan de encontrar un trabajo en otro Estado ni se refiere a las normas estatales relativas a los permisos de residencia o trabajo con carácter permanente, pero una vez se acepta liberalizar un servicio prestado en "Modo 4", un Estado no puede utilizar su normativa interna sobre entrada o estancia temporal de trabajadores para menoscabar los compromisos asumidos por el acuerdo de libre comercio, como el acceso al mercado o el trato nacional. Además, con base al acuerdo, los Estados pueden adoptar compromisos específicos, siempre en sentido ventajoso para la libre circulación, respecto de la entrada de determinadas categorías de personas vinculadas a la prestación de un servicio específico.

En concreto, como se desprende de los documentos publicados por la UE el principio fundamental aquí es la libertad de cada Parte del acuerdo de regular la entrada de los trabajadores y las normas aplicables siempre y cuando estas regulaciones no menoscaben la apertura del mercado. Debe subrayarse que en el resumen que publica la Comisión sobre este apartado se destaca que en la propuesta de Anexos se ha introducido una previsión respecto de los derechos laborales, según la cual el TTIP no deberá afectar a las normas que regulan derechos laborales como la libertad sindical o el salario mínimo y que los compromisos en materia de movilidad de los trabajadores no pueden ser invocadas para socavar el derecho a la huelga. En realidad, si se revisa el Anexo III al que hace referencia la Comisión, la propuesta en cuestión ha sido incluida en una mínima nota al pie, no como excepción general en el texto, pero no deja de ser sumamente interesante por el impacto que puede tener en la regulación intra-UE de los

¹⁹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/july/tradoc_153670.pdf

desplazamientos de trabajadores en el marco de una prestación transnacional de servicios²⁰.

Excepciones:

El mandato de negociación reconoce la posibilidad de establecer excepciones a la aplicación de estos principios en determinados servicios y excluye completamente del ámbito de aplicación del tratado dos grandes campos: los servicios audiovisuales y los servicios prestados en el ejercicio de la autoridad pública que no se suministren en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios²¹. En este sentido, la Comisión, a través de los documentos publicados en su web²², asegura que no se está negociando sobre sanidad pública, educación, servicios sociales, agua, cine, radio, televisión o normativa de protección de datos. En estas materias, siempre según lo establecido en los textos informativos de la Comisión, los Estados miembros de la UE podrán adoptar las medidas que consideren oportunas. Lo cierto es que, revisando las excepciones que han introducido los Estados miembros, España está como veremos a la cola de la protección o, en sentido contrario, a la cabeza del afán liberalizador. Pero antes de entrar en el contenido veamos el mecanismo con el que se está negociando esta parte relativa a servicios.

- *El mecanismo para establecer excepciones: de la lista positiva a la negativa.* Con el objetivo de profundizar en la apertura de los servicios a los proveedores extranjeros, sean empresas o profesionales individuales, tanto los Estados Unidos como la UE han manifestado en diversas ocasiones la voluntad de utilizar en el TTIP un nuevo mecanismo para establecer las excepciones a la liberalización, la denominada "lista negativa", así como la conveniencia de aprobar cláusulas de irreversibilidad de la liberalización. El sistema de lista negativa implica la liberalización de todos los sectores y modos de provisión de servicios, excluyendo únicamente aquellos que las partes

²⁰ Merece la pena por ello su transcripción íntegra: "Todos los demás requisitos establecidos por las normas la UE y los Estados miembros en materia de entrada, estancia, medidas laborales y de seguridad social deberán siendo de aplicación, incluyendo las normas relativas a la duración de la estancia, los salarios mínimos, así como los acuerdos colectivos en materia salarial. Los compromisos no se aplican en los casos en que la intención o el efecto de su presencia temporal sea interferir con o afectar al resultado de cualquier negociación o disputa laboral". Como puede observarse, no se menciona directamente la huelga pero todo parece indicar que la redacción está pensada como limitación a una posible aplicación de la doctrina Laval en los desplazamientos de trabajadores EEUU-UE.

²¹ Una de las cuestiones más discutidas entre ambas partes del TTIP es la inclusión de los servicios financieros dentro del ámbito de aplicación del tratado, con especiales reticencias por parte de los Estados Unidos. Trataremos este tema en posteriores apartados.

²²"Fact sheet on services". Disponible en:

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_152999.2%20Services.pdf>.

decidan incluir de modo expreso en una lista²³. Se trata de un mecanismo novedoso en comparación con el sistema tradicionalmente utilizado en el ámbito OMC y en anteriores tratados aprobados por la UE, que se denomina lista positiva.

La postura de la UE en relación con del mecanismo de lista ha ido evolucionando. En documentos internos anteriores la Comisión²⁴ ya manifestó su preferencia por la lista negativa, opción que reflejó de manera clara en su decisión de introducir este mecanismo en el CETA²⁵. Posteriormente, según los documentos de la décima Ronda de negociaciones del TTIP, ha acogido una opción híbrida que combina ambos mecanismos con un complejo sistema de lista doble en el que tanto la UE como los Estados incluyen los sectores a liberalizar y las excepciones²⁶.

En su propuesta la Comisión ha utilizado el método de lista positiva respecto del principio de acceso al mercado, es decir, ha incluido en un listado todos los sectores donde se compromete a no aplicar ninguna limitación cuantitativa a la circulación de servicios. Por el contrario, se ha aplicado el método de lista negativa para el resto de obligaciones establecidas (anexos I y II). En otras palabras, en la lista negativa del Anexo I se establecen las excepciones ya existentes a la liberalización de servicios de cualquier EM o de la UE; en el Anexo II se contienen las reservas o excepciones que los EM o la UE establecen en relación a futuros desarrollos de los servicios.

Así, para determinar las excepciones a los principios de igualdad de trato y nación más favorecida establecidos respecto de los servicios y de las inversiones se ha utilizado el sistema más restrictivo. Por ejemplo, una de las excepciones listadas en el Anexo I por el Estado español es la exigencia de colegiación para el ejercicio de la abogacía, para las y los veterinarios; el requisito de nacionalidad (UE) para los Asesores en Propiedad Industrial; auditores legales; en el mismo sentido, otra de las reservas es la limitación a

²³ En este sentido se han pronunciado tanto la Business Coalition for Transatlantic Trade: <<http://www.transatlantictrade.org/issues/services/>>. como la Coalition of Services Industries: <https://servicescoalition.org/images/TTIP_Comment_Letter_FINAL.pdf>.

²⁴ En el documento "Reflections Paper on Services of General Interest in Bilateral FTAs (Applicable to both Positive and Negative Lists)", la propia Comisión Europea ha afirmado la necesidad de reconsiderar las vías por las que se establece la protección de los servicios en los TLC, sobre, entre otros, los siguientes principios: proteger lo que es «esencial»; permitir la posibilidad de establecer obligaciones de «no-re-nacionalización» de los servicios privatizados; asegurar que estas obligaciones se asumen tanto por la UE como por sus socios comerciales (Comisión, 2011).

²⁵ En el CETA Canadá ha incluido por primera vez una lista de reservas a nivel provincial y territorial, garantizando a los proveedores de servicios de Estados Unidos el acceso al mercado en lo que no esté incluido en esa lista y sin el «riesgo» de restricciones futuras así como la garantía de que se beneficiarán de cualquier liberalización futura que Canadá pueda conceder. Además, el país norteamericano ha aceptado la liberalización de sectores normalmente protegidos como los servicios postales, telecomunicaciones y transporte marítimo sin periodos de transición.

²⁶ En el listado se diferencian la excepciones exigidas por la UE y por los Estados miembros. Comparativamente, España ha incluido menos excepciones que otros Estados como Francia.

las personas "naturales" para poder ser dueños de farmacias, pero no hay restricción de nacionalidad como en Italia o de residencia como en Alemania;

En el Anexo II la lista incluye los sectores o actividades respecto de los que pueden mantenerse o incluirse nuevas excepciones en el futuro. El anexo II contiene las reservas respecto de servicios públicos como la salud (Nº20)²⁷, la educación (Nº17), los servicios sociales (Nº20)²⁸ y el agua.

El Anexo III (acceso al mercado), se estructura en cambio con el mecanismo de lista positiva, incluyendo sólo aquellos servicios respecto de los cuales hay un compromiso de liberalización y las excepciones que incluyen la UE o los EM. En este anexo se incluye como excepción generalizada respecto del modo 3) las actividades consideradas como servicios públicos (*public utilities*) en el ámbito local o nacional, que podrían estar sujetas a monopolios públicos o a derechos exclusivos garantizados a operadores privados.

En cuanto al Modo 4 la Unión ha establecido una excepción generalizada, señalando que el acceso al mercado sólo se aplicará a las personas trasladadas por una empresa para prestar servicios en territorio de la UE, temporalmente y siempre en el contexto de la prestación de un servicio mediante la presencia comercial, de la empresa o propia, en el territorio del Estado miembro de que se trate. La lista recoge tres categorías de personas a las que se debe garantizar el acceso al mercado sin que se puedan aplicar cuotas o contingentes de entrada: gerentes, especialistas y personas en prácticas que hayan obtenido un título universitario. En todo caso, en una nota al pie se señala que "cualquier otro requisito establecido en la normativa de la UE o de los Estados miembros respecto de la entrada, estancia, medidas laborales y de seguridad social, continuarán aplicándose, incluyendo las normas relativas a la duración de la estancia, los salarios mínimos, así como los convenios colectivos. Los compromisos (de liberalización) no son aplicables en los casos en que la intención o el efecto de su

²⁷ The EU with regard to the provision of all health services which receive public funding or State support in any form, and are therefore not considered to be privately funded (CPC 931, except for CPC 9312 Medical and Dental Services, and part of 93191 relating to Midwife Services and Services provided by Nurses, Physiotherapeutic and Para-medical Services). The EU reserves the right to adopt or maintain any measures with regard to all privately funded health services, other than privately funded hospital, ambulance, and residential health services other than hospital services (covered by CPC 9311, 93192 and 93193).

²⁸ The EU, with respect to establishment of all social services which receive public funding or State support in any form, and are therefore not considered to be privately funded, and with regard to activities or services forming part of a public retirement plan or statutory system of social security. In AT, CZ, FI, HR, HU, MT, NL, PL, RO, SK, SI, SE, with respect to establishment of all social services, whether publicly or privately funded. In BE, CY, DE, DK, EL, ES, FR, IE, IT, PT, and UK, with respect to establishment of publicly funded social services, and to privately funded social services other than services relating to Convalescent and rest Houses and Old People's Home (CPC 933).

presencia temporal (de los trabajadores) tenga la intención afectar o interferir en el resultado de cualquier controversia o negociación laboral”.

La Comisión ha intentado restar importancia al método de lista y ha sostenido que la elección del mismo es una mera cuestión técnica que no afecta al contenido final del acuerdo. Esta presunta neutralidad del mecanismo a elegir es totalmente falsa; de hecho, como manifestó uno de los miembros del Comité Asesor de la UE sobre el TTIP en noviembre de 2014, la técnica de lista negativa beneficia claramente a las empresas, dado que amplía el nivel de liberalización y puede bloquear hacia el futuro la prestación de servicios todavía hoy no existentes por parte de los poderes públicos, que se verían bloqueados para la oferta de nuevos servicios públicos a la ciudadanía.

A pesar de este conjunto de declaraciones y textos, numerosas voces insisten en que las excepciones propuestas –y las incluidas en el CETA– son claramente insuficientes, tanto conceptual como normativamente, y subrayan que su carácter excesivamente rígido va a constreñir las posibilidades futuras de decisión de los Estados miembros y de sus distintos niveles de gobierno sobre los servicios públicos que quieran ofrecer (Krajewski, 2014).

- *Servicios públicos y servicios de interés económico general: qué se incluye y qué queda al abrigo del TTIP.* El Derecho de la UE reconoce la existencia de unos servicios de interés económico general, que deben preservarse porque forman parte de las tradiciones constitucionales de los Estados miembros y son parte de los valores comunes de la Unión²⁹. Así, el Tratado de Funcionamiento de la Unión reconoce la competencia de los Estados miembros, *dentro del respeto a los Tratados*, para prestar, encargar y financiar los servicios de interés económico general. Por su parte, la Carta de

²⁹ No existe en el Derecho de la UE una definición del concepto de «servicio público». La extrema sensibilidad de la materia y la postura de determinados países que, como Francia, han considerado los servicios públicos como parte integrante de su modelo de Estado –otros, como el Reino Unido, han promocionado al máximo su liberalización– han llevado a la Unión a crear nuevas categorías para intentar conciliar las distintas voluntades de los Estados miembros. Así, la UE ha desarrollado un concepto que distingue las prestaciones de interés público –que va a someter a las normas de la libre competencia y libre circulación con excepciones– y aquellas prestaciones que, dada su especial vinculación al poder del Estado y al bienestar social, quedan completamente fuera de la normativa de la UE. Las primeras se denominan «servicios de interés económico general»; entre ellos se encuentran, por ejemplo, las telecomunicaciones, la energía, los transportes o los servicios postales; las segundas pueden encuadrarse bajo la categoría de «servicios de interés general», que incluye la justicia, la defensa, la policía, la educación nacional, los regímenes básicos de seguridad social obligatorios o la sanidad (Díez-Picazo, 2009: 258).

La normativa de la UE se ha referido fundamentalmente a los primeros. No puede olvidarse que, a partir de los años ochenta del siglo pasado, se produjo un fuerte empuje de los procesos de privatización primero –y de liberalización después– auspiciados por la Unión Europea. El Estado abandonaba su papel como gestor y titular directo de empresas y actividades económicas y posteriormente la normativa de la UE estableció la apertura de la competencia en los mercados. Aun así, y dado el interés económico general de las actividades privatizadas, el Estado ha mantenido un papel regulador para imponer determinadas condiciones a los prestadores de dichos servicios (por ejemplo, en los sectores ferroviario, energético y de telefonía) a efectos de mantener, en cierta medida, la satisfacción de ese interés general.

Derechos Fundamentales de la Unión Europea reconoce en su artículo 36 "el acceso a los servicios de interés económico general previsto por las legislaciones y prácticas nacionales conforme al TFUE". Además, en el Protocolo nº 26 sobre los servicios de interés general los Estados miembros de la UE reconocieron el papel esencial y la amplia discrecionalidad de las autoridades de los Estados miembros para prestar, encargar u organizar estos servicios³⁰. De acuerdo con este Protocolo, los Estados pueden establecer excepciones a la liberalización total de los servicios de interés económico general. Además, y de acuerdo con la excepción establecida en el GATS³¹, el texto sitúa a los servicios de interés general que no tienen carácter económico al abrigo del impacto de las normas de la UE.

En la misma línea se ha situado el mandato de negociación del TTIP. Este reconoce que la elevada calidad de los servicios públicos de la UE debe conservarse con arreglo a su normativa interna y a lo establecido en el GATS, y afirma también que los servicios prestados en el ejercicio de la autoridad pública, tal y como se definen en el GATS, deben quedar excluidos de las presentes negociaciones³².

El reconocimiento de límites a la apertura total del comercio de los servicios no está, sin embargo, exento de zonas oscuras y ha despertado una considerable polémica. Un gran número de analistas, los sindicatos y los movimientos sociales consideran que las excepciones anteriores no blindan a los servicios de interés general de una posible afectación derivada de la firma de un tratado de nueva generación al estilo del CETA o del TTIP.

A pesar de este conjunto de declaraciones y textos, numerosas voces insisten en que las excepciones propuestas –y las incluidas en el CETA– son claramente insuficientes, tanto conceptual como normativamente, y subrayan que su carácter excesivamente rígido va a constreñir las posibilidades futuras de decisión de los Estados miembros y de sus distintos niveles de gobierno sobre los servicios públicos que quieran ofrecer (Krajewski, 2014). Como señala este autor, debe tenerse en cuenta que la cláusula de

³⁰ Se reconoce, concretamente, la capacidad de las autoridades nacionales, regionales y locales para prestar, encargar y organizar los servicios de interés económico general en toda su diversidad, lo más cercanos posible a las necesidades de los usuarios, bajo la exigencia de principios tales como un alto nivel de calidad, seguridad y accesibilidad económica, la igualdad de trato y la promoción del acceso universal y de los derechos de los usuarios.

³¹ En su art. I.3 el GATS establece que el término «servicio» comprende todo servicio de cualquier sector, excepto aquellos suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales. Según el mismo artículo, un «servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales» es aquel que no se suministra en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios.

³² En esta línea también se sitúa el CETA, en cuyo preámbulo se reconoce que lo contenido en el tratado preserva el derecho de las partes firmantes de regular en sus territorios y de mantener su flexibilidad para conseguir objetivos políticos legítimos como la salud, la seguridad, el medio ambiente, la moral pública y la promoción de la diversidad cultural.

protección de los servicios públicos solo se aplica en relación con el principio de acceso al mercado, es decir, solo cubre el establecimiento de monopolios y la provisión de servicios en exclusividad. Sin embargo, otras acciones de los poderes públicos, como los subsidios a las empresas locales, no estarán cubiertas por esta excepción. Por añadidura, y dada la envergadura de las obligaciones que, al igual que el CETA, contendrá el TTIP en el resto de su articulado, las excepciones previstas para la "protección" de los servicios públicos no evitarán que la tendencia liberalizadora utilice como apoyo las previsiones del TLC para seguir reduciendo el ámbito de actuación estatal.

La apertura de la contratación pública a las empresas extranjeras

La liberalización del comercio de servicios también incluye, según el mandato de negociación, la maximización de las posibilidades de las empresas extranjeras para suscribir contratos con el sector público. Este tema no solo ha recibido críticas por parte de la oposición al TTIP sino que está provocando una discrepancia entre las mismas partes que negocian el tratado.

Según datos de la OCDE, la contratación pública implicó en 2011 el 13% del PIB de las economías de los países que forman parte de la organización. Se trata, además, del sector que se ha visto menos afectado por la ola generalizada de liberalización desarrollada en los años ochenta y los noventa.

Dada la importancia económica que promete este ámbito de liberalización, no es de extrañar que las negociaciones entre la UE y Estados Unidos sobre la apertura de la contratación pública a las empresas extranjeras tengan ya un largo recorrido. Durante más de 20 años, ambos países han llegado a distintos acuerdos tanto multilaterales como bilaterales –entre ellos y con numerosos Estados³³–, pero ninguno de estos acuerdos cubre la totalidad del mercado de contratación pública³⁴.

Según algunos autores, en estos acuerdos Estados Unidos ofrece a la UE un mejor acceso a su mercado de contratación pública que a otros países, mientras que la Unión,

³³ En el GATT se excluyó explícitamente la contratación pública y las normas proteccionistas conocidas como "buy local" estaban permitidas. En 1981 se adoptó en Primer Acuerdo Internacional sobre Contratación Pública, que fue sustituido por el Acuerdo sobre Contratación Pública (GPA), suscrito en el marco de la OMC en 1996. Este obliga tanto a la UE como a los Estados Unidos a abrir una buena parte de su mercado público a los proveedores del otro bloque económico, aunque existen numerosas restricciones en áreas determinadas. En diciembre de 2011 las partes del GPA concluyeron una larga negociación que llevó a una extensión del contenido del acuerdo, las modificaciones entraron en vigor en abril de 2014 (Woolcock y Heilman, 2015).

³⁴ En ellos se incluyen las cláusulas típicas de acceso al mercado, trato nacional, transparencia, reglas comunes sobre los procedimientos de contratación, especificaciones técnicas, excepciones y exclusiones, etc.

en cambio, le ha bloqueado el acceso a una parte del suyo (Woolcock, Heilman, 2015). Aun así, la parte europea sigue considerando que su nivel de apertura es mayor y mantiene una crítica constante a la utilización del llamado *Buy American* (el mantenimiento de cláusulas que priorizan la elección de empresas americanas en los contratos con entidades públicas)³⁵. De hecho, la comisaria Cecilia Malmström ha llegado a afirmar que “miles de entidades públicas están obligadas a comprar productos *made in USA*, pagando a menudo precios más altos que si contratara productos europeos”.

Con estos argumentos, una de las principales exigencias de la Comisión Europea ha sido la extensión al máximo de las posibilidades de entrada de las empresas europeas en el mercado de contratación pública de Estados Unidos.

A pesar de que la Comisión ha asegurado que con esta liberalización al máximo nivel el poder de las autoridades públicas para externalizar o no un servicio público o su gestión –o para elegir los servicios y trabajos que quiere promover– no se va a ver afectado, numerosas organizaciones han advertido de las posibles consecuencias que puede provocar esta apertura total a las empresas extranjeras.

Por un lado, diversas organizaciones y entidades están alertando de estos problemas. Según de la Federación de Asociaciones en Defensa de la Sanidad Pública (FADSP), el TTIP va a suponer una amenaza para la sanidad pública europea, puesto que impedirá la recuperación de los servicios externalizados o privatizados, aunque “sean un desastre y sus gastos exorbitantes”. Así, por ejemplo, si un futuro gobierno quisiera re-nacionalizar el control de un servicio prestado por una entidad extranjera en “Modo 3” (inversión) se encontraría, como veremos en el capítulo siguiente, ante una posible demanda por expropiación, que debería ser dirimida por un tribunal arbitral al amparo del mecanismo de ISDS.

Como también señalan los críticos, con la firma del tratado se abrirá el mercado a las transnacionales bajo el principio del «trato nacional», importando así formas y modelos ajenos a los que han dominado en los servicios públicos europeos, lo cual es especialmente peligroso en sectores como la sanidad. De hecho, esta es una de las mayores preocupaciones de los sindicatos del Reino Unido, que alertan sobre el impacto del TTIP en el sistema nacional de salud (NHS); como se sabe, el NHS ha sufrido una larga dinámica privatizadora impulsada por las empresas de salud de Estados Unidos, que pretenden maximizar sus beneficios y hacerse con el “pastel” de la

³⁵ La Comisión Europea publicó un estudio comparativo, cuyos resultados ha cuestionado Estados Unidos, en el que señalaba que aproximadamente un 90% del mercado de contratación pública europeo está abierto a actores económicos extranjeros frente al 32% del mercado de Estados Unidos

externalización de los servicios sanitarios. Compa (2014) señala que uno de los problemas de la apertura sin control a las empresas del otro lado del Atlántico en los servicios públicos de algunos países de Europa es la "importación" de modelo de servicios basado en el mercado, en el que la salud, por ejemplo, no es un derecho sino una mercancía al alcance solo de aquellos que puedan pagarla.

En cualquier caso, el desarrollo de las negociaciones hasta el momento demuestra que Estados Unidos es muy reticente a eliminar las barreras a la preferencia nacional en el ámbito de la contratación pública. Así, uno de los grandes beneficios que, según la Comisión, se derivarían para las PYMES de la firma del TTIP queda claramente en entredicho³⁶.

La cooperación reguladora

La amplia mayoría de los beneficios que según sus defensores se va a derivar del TTIP provendrá de la puesta en marcha de los mecanismos de cooperación reguladora o, en otras palabras de "compatibilizar las regulaciones de ambas partes del acuerdo". Para comprender correctamente el porqué de esta afirmación es necesario partir del concepto básico de "regulación". La OCDE ha establecido una definición muy amplia, donde cabe incluir leyes, órdenes formales e informales y reglamentos subordinados que emanan de todos los órdenes de gobierno, así como normas procedentes de organismos no gubernamentales o auto-reguladores en los que los gobiernos han delegado facultades en materia de regulación (por ejemplo las agencias). Regular, pues, no es solo producir normas de cualquier rango, sino ejercer un control prolongado de una actividad, resolver controversias o incluso sancionar (Muñoz, 2009).

Se trata, por tanto, de una actividad que puede ser ejercida por distintas instituciones u organismos –desde los parlamentos a los gobiernos, pasando por los ayuntamientos o las agencias– y que se orienta hacia la consecución de objetivos vinculados a la función de gobierno. Al menos en las democracias, esta debe ser el resultado de un procedimiento de toma de decisiones democrático y, por tanto, orientado en teoría a la consecución del bienestar social. Evidentemente, el concepto "regulación" no solo incluye las normas directamente dirigidas a la reglamentación de la economía, sino

³⁶ Para un ejemplo del tipo de documentos de carácter simple con el que la Comisión promueve el TTIP vid. http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Documents/esr_15-004_final_web.pdf

también el conjunto de normas emanadas de cualquier nivel de gobierno y destinadas a la protección del medio ambiente, los consumidores o el trabajo asalariado.

El segundo concepto fundamental es el de "Barrera No Arancelaria" (BNA), central en esta cuestión. De acuerdo con la definición de la UNCTAD (2012), las BNA son aquellas "medidas políticas, distintas de los aranceles aduaneros, que potencialmente pueden tener un efecto económico en el comercio internacional de mercancías, alterando las cantidades comercializadas o los precios o ambas cosas". El objetivo del TTIP es reducir esos obstáculos: en otras palabras, conseguir una modificación de las normas (Reglamentos, Directivas, Leyes, disposiciones reglamentarias...) aprobadas o en curso de aprobación en ambos lados del Atlántico mediante procedimientos que puentean las instituciones representativas de la ciudadanía de la UE y de los Estados Unidos.

Evidentemente, la cuantía de las BNA se relaciona directamente con el nivel de diferencias existente entre las dos partes de la integración. Desde que comenzó a negociarse el tratado, numerosos estudios han puesto de manifiesto las enormes diferencias existentes en las regulaciones de Estados Unidos y la UE. Estas diferencias no solo derivan de la existencia de distintos procedimientos legislativos, diversos marcos institucionales y diferentes tradiciones jurídicas, sino también, o especialmente, de sistemas de valores divergentes que se plasman en el programa político que aplican los gobernantes. Así se desprende de un informe encargado por el Parlamento Europeo (Alemanno, 2015) que señala que, entre las razones fundamentales que explican estas divergencias, se encuentran tanto las preferencias culturales y políticas como los marcos reguladores y normativos, aunque también subraya que ninguno de esos factores puede explicar por sí solo la evidente disparidad que existe entre los conjuntos normativos de los dos bloques.

Con unas diferencias políticas, culturales e ideológicas de semejante calibre, la pretendida homogeneización reguladora representa un riesgo serio y enfrenta múltiples dificultades, dado que la convergencia va a encauzarse necesariamente hacia el mínimo común denominador.

Los mecanismos "promover la compatibilidad de las regulaciones" e instrumentos

El TTIP ambiciona imponer una serie de obligaciones a ambas partes, incluyendo los Estados que las componen, para "compatibilizar regulaciones". En concreto según los documentos publicados por la Comisión, este pilar del Tratado tendría dos tipos de disposiciones: las llamadas "horizontales" donde se determinan los instrumentos

generales, que engloba las obligaciones encuadradas bajo la denominación "Buenas Prácticas Regulatorias" y el segundo agrupa las medidas más duras, bajo el marchamo de "Cooperación Regulatoria"; y las disposiciones sectoriales, que incluye el análisis y la compatibilización de las normas que rigen determinados sectores económicos.

Centrándonos únicamente en las primeras, cabe destacar la diferencia entre las buenas medidas reguladoras, más suaves y orientadas al control de las normas menos "conflictivas", que se basan en la imposición de mecanismos de transparencia, información temprana e interlocución con las partes interesadas a través de procesos de consulta públicos. No obstante, si se trata de normas que pueden obstaculizar el comercio de manera real o potencial, se les aplicará un conjunto de medidas más intensas: en el caso de que sean normas derivadas del nivel central (UE/USA) se establece un mecanismo que incluye la aplicación de alguno de los siguientes principios: el reconocimiento mutuo –o equivalencia de legislaciones–, la armonización de normas –por aplicación de normas internacionales o por aproximación bilateral de las regulaciones– y la simplificación de las normas. Ambas partes negociadoras reconocen que la armonización no va a ser la vía habitual sino que se optará normalmente por el reconocimiento por equivalencia.

Para gestionar todo lo anterior se va a establecer, siempre según la propuesta de la Comisión, un Consejo de Cooperación Regulatoria. La Comisión ha reiterado que el Consejo no podrá aprobar normas ni convertirse, por tanto, en un órgano decisivo, sino que mantendrá su rol consultivo. Aun así, se le han atribuido un amplio número de funciones, entre las que destacan las siguientes: la publicación de un programa anual para la cooperación que incluye las prioridades de las partes, la monitorización de la puesta en marcha de las medidas mencionadas, la presentación de propuestas de regulación basadas en las contribuciones de una de las partes o de otras partes interesadas (*stakeholders*), la preparación de proposiciones conjuntas de normas internacionales, el aseguramiento de la transparencia en la cooperación, etc.

Según la propuesta de la Comisión, el Consejo estará compuesto por representantes de la Comisión Europea y sus homólogos estadounidenses, por los representantes de los responsables del comercio internacional de ambas partes y, cuando sea necesario, por representantes de los gobiernos estatales. Además, la propuesta de la Comisión señala que, al menos una vez al año, el Consejo debe tener un encuentro abierto con la presencia de estos otros actores para intercambiar puntos de vista sobre el programa anual de cooperación regulatoria.

Principales críticas

Este conjunto de mecanismos y en particular el Consejo de Cooperación reguladora ha levantado numerosas críticas. Diversas organizaciones han descrito este Consejo como una "institucionalización surrealista de los *lobbies*" y una puerta abierta permanente a la entrada de los intereses de la clase capitalista transnacional. No les falta razón, el tratado incorporaría un mecanismo de gobierno para guiar el proceso de cooperación en la producción de la regulación de ambos bloques, con plena participación de los agentes económicos, abriendo así la posibilidad de acabar convirtiendo a las empresas en co-legisladoras, incluso en el plano meramente formal, es uno de los principales temores de los movimientos de oposición al tratado.

Evidentemente esta crítica entronca con las que se centran en la limitación de la soberanía estatal por la puerta de atrás, dado que en realidad se habilita un mecanismo para acabar sujetando o encorsetando al legislador, al que se le indica cómo y hasta donde legislar en base a razones "técnicas" que se consideran "mejores" que las razones de carácter social, medioambiental, de protección de la salud, que deben estar presentes en el debate parlamentario. Se sustituye por tanto la pluralidad política por el determinismo económico a la hora de desarrollar medidas legislativas, confirmando así la senda antes indicada respecto de la intervención de los mecanismos de gobernanza europea en la capacidad de decisión de las políticas socio-laborales de los Estados miembros.

Junto a estas críticas se ha afirmado de nuevo con razón que con la cooperación reguladora se abre la puerta al fenómeno del "race to the bottom" y a una americanización del derecho laboral de los Estados miembros de la UE. Como señala Compa (2014) es más que probable que, puestos a promover una cooperación reguladora entre dos zonas con regulaciones y estándares de protección tan dispares, el resultado sea una aproximación por el mínimo común, algo que, como ya comentábamos en la primera parte de este trabajo, ya ha sucedido en el ámbito de la Unión Europea.

En relación con esta última cuestión, es necesario reiterar que, en lo que respecta a las normas y derechos asociados al trabajo, las realidades de Estados Unidos y la UE no pueden ser más dispares, tanto en lo que afecta a las relaciones individuales como a las colectivas o sindicales y tanto desde el punto de vista del Derecho internacional como

del estatal³⁷. Esto no va a solucionarse apelando a unos supuestos estándares internacionales vinculantes a ambas partes porque, de hecho, no existen. Así, y aunque las normas de la Organización Internacional del Trabajo podrían actuar como límites a la reducción de derechos laborales, el hecho es que el Estado español ha ratificado 133 Convenios de la OIT sobre derechos del trabajo, Francia 125, Alemania 85 y Estados Unidos tan solo 13 en vigor y de los 8 fundamentales tan solo 2, ninguno de ellos es relativo a la protección de la libertad sindical. Es más, conforme han ido avanzando las negociaciones ha ido quedando claro que los Estados Unidos no van a ratificar los convenios OIT aun cuando los mismos se mencionen en el TTIP, no entra en su política laboral y no contemplan modificarla. Queda, por tanto, claro que las "barreras" al comercio que se deriven de las normas laborales no van a poder solucionarse apelando a las normas internacionales aceptadas por ambas partes, simplemente porque no las hay.

La protección de la inversión y el ISDS

El objetivo del tercer pilar del acuerdo es el establecimiento de reglas de obligado cumplimiento para ambas partes sobre materias concretas: desarrollo sostenible y comercio, energía y materias primas, facilitación del comercio, pequeñas y medianas empresas, protección de la inversión y mecanismos de solución de controversias inversor-Estado, competencia, propiedad intelectual y mecanismos de solución de controversias Estado-Estado. Dada la polémica suscitada en torno a los mecanismos de protección de la inversión y en concreto al mecanismo inversor-Estado (conocido como ISDS) es conveniente centrar la atención en los mismos.

Según los datos de la UNCTAD³⁸, existen en la actualidad unos 2.283 tratados bilaterales de inversión (BIT) en vigor, y la cantidad aumenta rápidamente; de hecho, en los últimos años se ha aprobado un tratado de este tipo cada semana. Un BIT puede definirse como un acuerdo entre dos Estados para instituir un marco estable que promueva y encuadre normativamente los flujos de inversión que se desarrollan entre ellos. Se trata, por tanto, de un convenio entre dos Estados cuyo objetivo es ofrecer al

³⁷ Al tratar esta cuestión no podemos perder de vista que desde el comienzo de la crisis económica, y en buena medida impulsada por la UE, está teniendo lugar un retroceso gravísimo en el grado de protección de los derechos laborales en el sur de Europa (Guamán y Noguera, 2015). Aun así, es posible afirmar que la situación en la UE es considerablemente mejor, en lo que a la regulación de las relaciones de trabajo se refiere, que en los Estados Unidos.

³⁸ <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>. Según los datos que maneja la UE, incluyendo los multilaterales, existirían 3.400.

inversionista plenas garantías respecto a su inversión y al desarrollo de la actividad que la motivó, así como asegurarle su beneficio y la protección frente a una posible actuación del Estado receptor contraria a los principios establecidos en el acuerdo.

Del total de BIT existentes, aproximadamente unos 1.810 han sido suscritos por algún Estado miembro de la UE o por la propia Unión Europea, con un tercer Estado³⁹, incluyendo 9 con Estados Unidos. Por su parte, España tiene 82 BIT en vigor. Un 90% del total de estos acuerdos contiene algún tipo de mecanismo de gestión de controversias entre los inversores y los Estados del tipo ISDS⁴⁰. El primer BIT fue suscrito en 1959 entre Alemania y Pakistán, el primero con ISDS incorporado en 1969 entre Indonesia y Holanda.

Como se deriva de la definición breve que hemos acogido de los BIT, el principal objetivo de estos acuerdos es proteger al inversor restringiendo la capacidad de decisión de las autoridades o poderes públicos del Estado de acogida. Así se desprende con claridad de la definición que ofrece la Secretaría de Estado de Comercio español, que declara sin ambages que la finalidad de los BIT es reducir los factores de incertidumbre política y jurídica (riesgo político). Para reducir el riesgo, los dos Estados se obligan recíprocamente a observar determinadas obligaciones y a asegurar ciertas garantías a las inversiones realizadas en ambos sentidos. En este sentido, los BIT integran un mecanismo que permita garantizar el cumplimiento de estas obligaciones de protección o no afectación, conocido como el ISDS o sistema de resolución de controversias inversor-Estado.

El ISDS y sus consecuencias: panorama comparado

Definido de manera sucinta, es posible afirmar que el ISDS es un sistema que permite a los inversores extranjeros demandar a un Estado ante un tribunal privado de arbitraje y eludir el sistema judicial estatal. El inversor puede hacer uso de este sistema para proteger sus derechos de propiedad o los beneficios reales o previstos de su inversión frente a una amenaza a los mismos derivada bien de la aprobación de una norma estatal - relativa por ejemplo, a la salud, medio ambiente o derechos laborales—, bien de

³⁹ <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/AdvancedSearchBITResults>.

⁴⁰ Desde el año 2004, la Comisión Europea ha iniciado varios procedimientos contra distintos Estados miembros por incumplimiento del derecho de la UE como consecuencia de la firma de un BIT con un tercer Estado (Garriga, 2011). Por su parte, el Parlamento se pronunció sobre la necesidad de coordinar la protección a los inversores desarrollada en los distintos BIT en la Resolución de 6 de abril de 2011, sobre la futura política europea en materia de inversiones extranjeras (2010/2203(INI)). Posteriormente, en julio de 2014 se aprobó el Reglamento por el que se establece un marco para gestionar la responsabilidad financiera relacionada con los tribunales de resolución de litigios entre inversores y Estados establecidos por acuerdos internacionales en los que la Unión Europea sea parte.

la ejecución de una política social que pueda aminorar los beneficios de la inversión extranjera.

Las características fundamentales del mecanismo, en su configuración habitual, serían las siguientes Krajewski (2015): ausencia de intervención del Estado de origen del inversor, que no tiene que autorizar o apoyar la demanda contra el Estado de recepción; libre elección del inversor entre demandar al Estado por el procedimiento judicial ordinario, como debe hacer cualquier empresa nacional, o acudir directamente al tribunal de arbitraje internacional; reconocimiento de un acceso exclusivo a los inversores extranjeros, que excluye a las empresas nacionales; falta de recursos o de procedimientos de revisión de las decisiones adoptadas por los árbitros; composición ad hoc de los tribunales de arbitraje para cada caso; confidencialidad del proceso y de los resultados; extensión del impacto del mecanismo más allá del tradicional control de las expropiaciones o nacionalizaciones y su afectación, también, sobre el conjunto de decisiones o normas que puedan adoptar los poderes públicos. No es de extrañar por tanto que fuera justamente durante la época del Consenso de Washington cuando se produjera un aumento exponencial de los TIBS e inclusión en grandes TLCs.

Según indica el estudio realizado por Eberhardt (2015) y confirma los datos de la UNCTAD (2014), la utilización de los mecanismos con las características antedichas está experimentando un crecimiento espectacular: de la docena de demandas interpuestas a mediados de los años noventa se ha pasado a los 568 casos registrados al final del año 2013. Este cambio de tendencia también afecta al ámbito geográfico de las demandas. Es cierto que, hasta hoy, la tendencia norte-sur ha sido dominante: tres cuartas partes de las demandas solventadas o en curso ante un mecanismo de solución de controversias inversor-Estado se han presentado contra países en desarrollo o contra economías emergentes. En particular, Argentina, Ecuador y Venezuela destacan por ser habitualmente demandadas. No obstante, como ya se ha dicho, la utilización del ISDS está evolucionando hacia el norte.

Para dar cuenta de algunos ejemplos concretos de casos en curso de resolución por estos sistemas de arbitraje inversor-Estado es fundamental el estudio de Eberhardt (2015) y los casos que la autora recopila, así como diversos informes elaborados por distintas organizaciones ecologistas que son de una utilidad fundamental para denunciar las consecuencias de estos mecanismos⁴¹. Entre los ejemplos de demandas

⁴¹ A modo de ejemplo, cabe citar los informe de Amigos de la Tierra (2013); Public Citizen (2014); y Anderson y Pérez Rocha (2013) para el Institute for Policy Studies;

inversor-Estado que se encuentran todavía en fase de resolución, destacaremos las siguientes:

- Philip Morris vs. Uruguay y Australia (protección de la salud). La empresa norteamericana Philip Morris presentó dos demandas contra estos países en 2010 y 2011. Ambas se dirigieron contra la imposición de normas respecto del empaquetado de cigarrillos y la inserción de información sobre los efectos nocivos de su consumo para la salud. La empresa norteamericana utilizó como base para las demandas los BIT firmados entre Hong-Kong y Australia y entre Suiza-Uruguay siguiendo la estrategia del llamado "treaty-shopping" (Public Citizen, 2015). A este último país le ha exigido la suma de 2 billones de dólares, aproximadamente el 4% de su PIB.

- Vattenfall vs. Alemania (política en materia nuclear). La empresa Vattenfall, de nacionalidad sueca, ha demandado a Alemania y exige una compensación de 3.7 billones de euros por los daños derivados del desmantelamiento de dos centrales nucleares llevado a cabo en aplicación del programa sobre política nuclear aprobado por una ley del parlamento alemán.

- Lone Pine vs. Canadá (política medioambiental). La empresa Lone Pine, con sede en Canadá, ha demandado a este mismo Estado por una suma de 250 millones de dólares canadienses en compensación por los perjuicios causados por la moratoria aprobada en la provincia de Quebec respecto del *fracking*, que incluía la revocación de un conjunto de licencias de perforación. La empresa utilizó como base para la demanda el texto del NAFTA y se apoyó en una empresa tapadera (o "empresa buzón") domiciliada en el "corporate heaven" del Estado de Delaware (EEUU).

- Pacific Rim vs. El Salvador (protección del derecho al agua). En esta ocasión, la empresa demandó por daños al Estado salvadoreño por un valor de 301 millones de dólares. Lo peculiar de este caso es que la empresa ha demandado esta cantidad como compensación por un beneficio "esperado". Este beneficio debía derivarse de la apertura de una mina de oro que no pudo llevarse a cabo porque el gobierno decidió no emitir los permisos de explotación para el proyecto minero en cuestión debido a su impacto sobre la salud pública y el medio ambiente. Esta decisión fue adoptada tras numerosas protestas y movilizaciones. Además, el caso se complicó tras el asesinato de cuatro activistas vinculados a la campaña contra las empresas mineras extranjeras. Pacific

Rim basó la demanda en el Tratado de Libre Comercio de Centro América (entre diversos estados centroamericanos y EEUU); aunque la empresa es canadiense, utilizó una filial asentada en Nevada. La demanda fue interpuesta ante el CIADI (Anderson y Pérez-Rocha, 2013).

- Chevron vs. Ecuador (política medioambiental). La demanda de Chevron contra el Estado ecuatoriano ha sido uno de los casos más conocidos por su repercusión y su magnitud. En marzo de 2010, un tribunal de arbitraje de la UNCITRAL falló a favor de la empresa norteamericana y le reconoció el derecho a obtener la suma de 700 millones de dólares (es decir, un 1.3% del PIB del país) más los intereses. Posteriormente, Chevron ha vuelto a demandar a la República del Ecuador por un valor de 9.5 billones de dólares en concepto de daños derivados de la sentencia condenatoria de la Corte Nacional de Justicia de Ecuador. En esta sentencia se condenaba a la empresa norteamericana a abonar 9.5 billones de dólares en concepto de compensación por las consecuencias de la contaminación ambiental masiva respecto los pueblos indígenas. La base de la demanda fue el BIT entre Ecuador y Estados Unidos.

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

Por último, y entre los muchos casos no comentados, es también interesante señalar que está pendiente de resolución por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Tribunal General) el asunto T-646/14, asunto *Micula*, donde se plantean las grandes incoherencias de este mecanismo y su compatibilidad con el derecho de la UE. De hecho, hay quien afirma que se trata de estructuras jurídicamente incompatibles lo cual debería imposibilitar su aprobación⁴².

⁴² <http://www.clientearth.org/health-environment/health-environment-publications/legality-of-investor-state-dispute-settlement-under-eu-law-3020>

Protesta, consulta y reforma (maquillaje) del ISDS

A pesar de que estos casos son bien conocidos, el Mandato de negociación del TTIP aprobado en julio de 2013 incluyó claramente la voluntad de la UE de proteger a los inversores y de integrar un ISDS en el acuerdo. Más aún, la Comisión Europea mantuvo su propuesta en la sección 6 del texto del acuerdo con Canadá (CETA) (sección 6, artículo x.17 y ss. del texto del acuerdo). Según este texto el mecanismo de resolución de controversias inversor-Estado se puede utilizar en los casos en que se produzca un incumplimiento de las obligaciones que impone el tratado a los Estados y siempre que tal incumplimiento haya provocado una pérdida o daño a la empresa. En estos supuestos se prevé un procedimiento en dos fases: la primera es una consulta entre las partes para intentar llegar a una solución amistosa y la segunda el recurso ante un tribunal de arbitraje, bien ante el CIADI, bien según las reglas de la antes mencionada UNCITRAL (Naciones Unidas)⁴³ o de cualquier otra institución acordada por las partes.

A pesar de su aceptación en el CETA, el aumento de la polémica relativa al ISDS provocó un alto en el camino de la negociación del TTIP y forzó a la Comisión a lanzar una consulta pública sobre el capítulo dedicado a la protección de las inversiones y el ISDS. El resultado de la consulta se publicó el 13 de enero de 2015⁴⁴. La misma recibió 149.399 respuestas que reflejaban una oposición clara al ISDS en particular⁴⁵. El mecanismo de resolución de disputas inversor-Estado fue criticado porque se percibe como una amenaza para la democracia, las finanzas y las políticas públicas; asimismo, también fueron objeto de crítica la dudosa imparcialidad de los árbitros y las grandes sumas de dinero que se están imponiendo como multas. El sistema de resolución de controversias recibió, en cambio, el apoyo de las asociaciones empresariales y de las grandes empresas, mientras que las PYME se expresaron en términos críticos.

Tras la consulta, la Comisión publicó una propuesta modificada de ISDS, que fue de nuevo criticada ya que, en esencia, mantiene la discriminación en favor de los inversores extranjeros y les atribuye un status especial que los coloca sobre el resto de actores económicos y sociales nacionales (Van Harten 2015). Por su parte, y tras un

⁴³ http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/arbitration/2010Arbitration_rules.html.

⁴⁴ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153304.pdf>.

⁴⁵ No parece hacer la misma lectura la Secretaría de Comercio que depende del Ministerio de Economía español. Esta Secretaría editó una hoja informativa sobre el contenido del TTIP, la consulta y su resultado en la que se afirmaba lo siguiente: «En cuanto a las apreciaciones sobre aspectos concretos, el resultado, visto de manera imparcial, no es muy concluyente, hay la diversidad de opiniones ya conocida sobre el contenido de los acuerdos de inversiones». Hay opiniones «imparciales» para todos los gustos... El texto se puede encontrar en: <<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/PDF/TTIP/150220%20DG%20ISDS%20en%20CETA-TTIP.pdf>>.

largo y polémico procedimiento, el Parlamento Europeo incluyó un mecanismo de resolución de controversias inversor-Estado en su Resolución sobre el TTIP aprobada el 8 de julio de 2014, donde recomiendan sustituir el ISDS por un mecanismo "sujeto a los principios y el control democráticos, en que los posibles asuntos sean tratados de forma transparente por jueces profesionales, independientes y designados públicamente en audiencias públicas, y que incluya un mecanismo de apelación en el que se garantice la coherencia de las decisiones judiciales, se respete la jurisdicción de los tribunales de la UE y de los Estados miembros y los intereses privados no puedan menoscabar los objetivos en materia de políticas públicas".

A efectos de sortear estas críticas y asegurarse el apoyo del Parlamento, la Comisión Europea ha propuesto una modificación del mecanismo de resolución de controversias, un "nuevo y transparente sistema para resolver disputas entre inversores y Estados" que pasa a llamarse ICS (Investment Court System). Las principales modificaciones son las siguientes: sustitución, al menos nominal, de los árbitros por *jueces* "totalmente cualificados"; introducción de mecanismos para asegurar la transparencia en las decisiones e inclusión de una doble instancia que permita la apelación de las resoluciones de manera que el mecanismo de resolución quedaría conformado por el "Tribunal de Primera Instancia" y el "Tribunal de Apelación". Con este mecanismo, siempre según la Comisión, "se protege el derecho de los gobiernos a regular y se asegura que las disputas entre inversor y Estado se solucionan con respeto a la ley". A mayor abundamiento, la Comisaria Malmström afirmaba que el nuevo sistema se ha construido "sobre la base de los elementos que hacen que la ciudadanía confíe en los tribunales estatales o internacionales", llegando incluso a comparar este nuevo "tribunal" con la Corte Internacional de Justicia (CIJ).

Ante esta propuesta es importante analizar si ha habido realmente una variación en la finalidad y en el funcionamiento del mecanismo. Por lo que respecta a sus objetivos, el ICS sigue orientándose al establecimiento de una vía paralela y privilegiada para que los inversores extranjeros protejan sus inversiones, eludiendo la normativa estatal y los tribunales nacionales. Así, se mantiene la discriminación entre inversores nacionales y extranjeros, colocando a éstos en mejor posición que las empresas locales y poniendo en permanente cuestión (y coacción) el poder de regulación de los Estados y sus diferentes niveles de gobierno, desde el local hasta el estatal. Es más, como ya han señalado algunos expertos, el mecanismo empeora la situación porque amplía las posibilidades de los inversores de actuar contra los gobiernos en base a la vulneración de ganancias esperadas. Por añadidura, también parece ampliarse la posibilidad para

los inversores extranjeros de realizar cambios en el lugar de establecimiento de las sedes comerciales a efectos de beneficiarse de este mecanismo. Igualmente, se mantiene el precepto que permite acudir ante el "Tribunal de Primera Instancia" tras haber obtenido una resolución negativa en el ámbito estatal.

En cuanto al contenido y organización del mecanismo de solución de controversias los principales cambios han girado en torno a la sustitución de los denominados árbitros por unas personas a las que denomina "jueces". Esta variación debe ser entendida correctamente, no se trata de personas que han obtenido su plaza mediante un procedimiento de examen público u oposición ni forman parte de un poder judicial que los somete a la obligación de ser independientes, inamovibles, responsables y sometidos únicamente al imperio de la ley, es decir, no cabe compararlos a las personas que componen el poder judicial en el ámbito estatal. Se trata de "expertos" elegidos por un Comité (de servicios e inversión) creado por el mismo Tratado, que sólo pueden resolver los casos en aplicando el contenido del TTIP sin atender al derecho estatal y que sólo se ven vinculados por la interpretación que de las normas aplicables haga el mencionado Comité. Es cierto que con el nuevo sistema conoceremos sus nombres, se controlará el dinero que cobran mensualmente por esta función y la duración de su mandato, pero esto no los convierte en tribunales semejantes a lo que en el ámbito estatal entendemos como tal. Tampoco es aceptable la comparación con la Corte Internacional de Justicia, cuyos miembros son elegidos por la Asamblea General de Naciones Unidas y el Consejo de Seguridad y que sólo dirime disputas entre Estados, aplicando la generalidad del Derecho Internacional.

Más allá de estas modificaciones internas, el conjunto del sistema de protección de inversiones extranjeras que está planteando la UE en sus relaciones comerciales exteriores plantea incoherencias y se enfrenta a problemas considerables. Para comenzar, hasta el momento la Comisión ha manifestado su voluntad de no modificar el sistema de arbitraje planteado en el CETA, por lo que a través de Canadá sigue abierta la puerta a la utilización del sistema "tradicional". Por añadidura, la primera reacción de Estados Unidos ha sido el rechazo claro a este nuevo sistema. Así, la Cámara de Comercio norteamericana ha afirmado que, aun reconociendo que la UE tiene un problema político respecto del TTIP, EEUU no puede bajo ningún concepto aprobar un mecanismo como el propuesto. De hecho, según el interlocutor estadounidense, el debate que estamos teniendo en Europa sobre el mecanismo está distorsionado, no fundamentado en hechos y, por lo tanto, no es admisible que este debate impacte en una política consolidada respecto de los ISDS. Según afirma la contraparte

norteamericana, si la UE mantiene el TTIP como un objetivo serio, debe repensar la propuesta porque los acuerdos de inversión estadounidenses, mucho más exigentes, deben ser el punto de partida.

4. Las vías de aprobación

Con los contenidos señalados, los requisitos y vías para la aprobación del TTIP están en el centro de un amplio debate jurídico. Desde los negociadores de la Comisión Europea se había venido sosteniendo que en el ámbito de la UE es posible proceder a la aprobación de los Tratados de nueva generación, al menos respecto del CETA, por mayoría cualificada en el Consejo y por mayoría simple en el Parlamento Europeo, sin necesidad de que se pronuncien los parlamentos de los Estados miembros. En los últimos tiempos no obstante, la Comisión y el Ministerio español de economía y comercio han afirmado públicamente que no solo aceptan sino que prefieren que el TTIP sea considerado un tratado mixto, con lo que ello implica. Veamos.

El art. 207 del TFUE amplió el ámbito de la política comercial común para englobar a los acuerdos comerciales relativos a los intercambios de servicios, los aspectos comerciales de la propiedad intelectual e industrial y las inversiones extranjeras directas (incluyendo, por tanto, los mecanismos para establecer esta protección, es decir, el criticado ISDS). Esta extensión del ámbito de la competencia de la UE en materia comercial tiene una repercusión directa en la determinación de la vía para la aprobación del TTIP ya que esta depende en buena medida de la consideración o no del mismo como un «acuerdo mixto», es decir, un acuerdo que requiere la aprobación tanto en el ámbito de la UE como en la esfera de decisión de sus Estados miembros. Algunos autores (García, 2009) señalan que, tras la modificación del marco normativo que estamos viendo, los tratados de comercio con terceros países dejan de ser “acuerdos mixtos”.

Las voces críticas apuestan, en cambio, por la necesidad de que el Tratado sea aprobado por unanimidad en el Consejo y con la participación de la ciudadanía de los Estados miembros, bien mediante referéndums, bien a través de los parlamentos nacionales. La misma idea se expresa en la carta de 25 de junio de 2014 que enviaron los presidentes de las Comisiones de Asuntos de la UE de 16 parlamentos nacionales (el español no está entre ellos) exigiendo que la aprobación del texto se realice también en el ámbito de los Estados miembros⁴⁶. Ahora parece que la Comisión se ha sumado,

⁴⁶http://www.ttip2014.eu/files/content/docs/Full%20documents/Letter_to_Mr_De_Gucht_-_role_of_national_parliaments_in_free_trade_agree...181-238913.pdf. Debe tenerse en cuenta que el 30 de octubre de 2014 la Comisión Europea elevó una consulta al Tribunal de Justicia de la Unión Europea para que este elabore un Dictamen al respecto de esta cuestión competencial y, en particular, en relación con el Tratado de Libre Comercio entre la UE y Singapur. El pronunciamiento del Tribunal será sin duda decisivo para la interpretación que se decida adoptar a efectos de calificar o no a estos acuerdos como «mixtos».

sorprendentemente, a esta interpretación, lo que nos coloca frente a un nuevo escenario en el que los 28 Estados miembros van a jugar un papel definitivo.

La posibilidad de abrir 28 procesos de ratificaciones, incluye un buen número de referéndums estatales. Por ejemplo la figura del referéndum vinculante se encuentra en Francia, Polonia, Irlanda, Holanda o Dinamarca (cuando se trate de una cesión de competencias estatales) entre otros. Por otro lado, existen países en los que está prevista la posibilidad de convocar un referéndum de carácter consultivo, vinculado o no a los tratados internacionales; es el caso de los Países Bajos, España, Reino Unido, Portugal o Suecia. Finalmente, hay pocos Estados miembros de la UE (Italia, Alemania, Bélgica o Chipre) donde no existe la previsión de referéndum en relación con los tratados internacionales. Esta situación recuerda demasiado a aquél fracaso del Tratado de la Constitución Europea derivado de la victoria del NO en los referéndums de Francia y Holanda. Por añadidura, si se exigiera unanimidad en el Consejo, un solo Estado podría bloquear la aprobación del TTIP y Grecia ya ha mostrado su rechazo al Tratado.

Por lo que respecta al referéndum, es bien sabido que en el caso de España existe la posibilidad de convocar un referéndum consultivo para aquellas "decisiones políticas de especial trascendencia" (art. 92), referéndum que tiene que ser convocado por el Presidente del Gobierno bajo su absoluta responsabilidad. Quedaría en las manos de quien ocupe esa posición tras las elecciones del 20 de diciembre la posibilidad o no de consultar a la ciudadanía sobre una cuestión tan fundamental y vital como es el TTIP.

También es importante tener en cuenta la ampliación del número de materias en las que, según reformó el Tratado de Lisboa, el Consejo debe votar por mayoría cualificada, extendiéndolas a la práctica totalidad de las cuestiones relativas a la política comercial. Se mantienen, no obstante, una serie de excepciones en las que se exige la unanimidad relativas a «áreas sensibles» como son, entre otras, el comercio de servicios culturales y audiovisuales (cuando dichos acuerdos puedan perjudicar a la diversidad cultural y lingüística de la Unión) y el comercio de servicios sociales, educativos y sanitarios (cuando dichos acuerdos puedan perturbar gravemente la organización nacional de dichos servicios y erosionar la responsabilidad de los Estados miembros en la prestación de los mismos). El amplio contenido del CETA y del TTIP implica, sin lugar a dudas para expertos como el profesor Fischer-Lescano (2015), que el Consejo deberá actuar por unanimidad. Teniendo en cuenta que el actual ministro griego de trabajo y seguridad social, Georgios Katrougalos afirmó tras la victoria de Syriza que el Parlamento griego jamás ratificaría el tratado y que "esto sería un regalo no sólo para el

pueblo griego sino para todos los pueblos de Europa", la regla de la unanimidad tiene una importancia fundamental.

En todo caso, y más allá de cuestiones de estricta legalidad, lo que parece evidente es que, en términos de transparencia y democracia, la decisión de adoptar un tratado de tal magnitud debería tomarse por los cauces que permitían una mayor participación de la ciudadanía. Así, y dado que las constituciones de un buen número de los Estados miembros de la Unión prevén la posibilidad de activar referéndums en relación con la cesión de competencias a organizaciones supranacionales o la firma de tratados internacionales, el camino más adecuado sería, sin duda, la consideración del TTIP (y del CETA) como un acuerdo mixto, y la incorporación de la ciudadanía o, en su caso, de los parlamentos nacionales, a su fase de aprobación.

5. Las experiencias del sur o como parar el TTIP

La vía de la movilización social es, sin lugar a dudas, el camino fundamental para conseguir no solo la paralización y el abandono de las negociaciones del TTIP y de la aprobación del CETA, sino también la modificación de la estructura jurídico-político-ideológica que sustenta estos tratados y que no es otra que la Unión Europea.

Esta segunda vía o camino para la resistencia ofrece más oportunidades y genera más optimismo. Lo cierto es que, contrariamente a lo sucedido durante la negociación del CETA, que no fue objeto de demasiada atención, la gestación del TTIP ha provocado una vigorosa resistencia de ámbito nacional e internacional que se multiplica rápidamente, a pesar de los escollos planteados por las instituciones de la UE.

Una de las primeras estrategias de oposición fue la presentación de una Iniciativa Ciudadana Europea exigiendo la paralización de las negociaciones del TTIP y CETA. Sin embargo, en septiembre de 2014, la Comisión hizo uso de su facultad de veto y decidió cerrar esa puerta y no autorizar el registro de la Iniciativa por afirmar que estaba «manifiestamente fuera del ámbito de competencias de la Comisión»⁴⁷. Como reacción, los organizadores decidieron lanzar una Iniciativa Ciudadana Europea al margen del cauce oficial, que en estos momentos ha recabado ya firmas.

Más allá de esta campaña, los actos contra el TTIP se suceden. Como señala un informe del Corporate Europe Observatory (CEO, 2015), centenares de movimientos sociales, ecologistas, ONGD, sindicatos, organizaciones de consumidores, organizaciones de pequeñas y medianas empresas, observatorios de derechos, *Think-Tanks*, institutos de investigación, y un amplio número de intelectuales y académicos⁴⁸ se han organizado e involucrado en diversas campañas sectoriales e intersectoriales para denunciar el contenido y las consecuencias del tratado. Paralelamente, es posible encontrar ya numerosos ejemplos de parlamentos estatales, o comisiones parlamentarias que se han pronunciado en contra del ISDS o incluso del TTIP⁴⁹.

⁴⁷ La justificación de la Comisión puede encontrarse en: <<http://file:///C:/Users/usuario/Desktop/Docu%20TTIP%20vip/C2014-6501public.pdf>>. Las siete personas que promovieron la iniciativa elevaron el 10 de noviembre de 2014 un recurso ante el Tribunal General (Asunto T-754/14) solicitando que se anulara esta decisión y que se condenara a la Comisión a pagar las costas del proceso.

⁴⁸ A modo de ejemplo: <<http://www.afj.org/press-room/press-releases/more-than-100-legal-scholars-call-on-congress-administration-to-protect-democracy-and-sovereignty-in-u-s-trade-deals>>.

⁴⁹ Cabe recordar que, el 5 de mayo 2014, el grupo parlamentario de la Izquierda Plural presentó una iniciativa instando a rechazar el tratado y solicitando someter a referéndum el mismo en todos y cada uno

Va tomando cuerpo, pues, la idea de la necesidad de una organización global para articular la resistencia frente a la amenaza mundial que suponen estos tratados. Terminamos estas páginas por tanto con una mirada retrospectiva que nos ayude a tomar conciencia las victorias y el aprendizaje colectivo que nos dejó la batalla de Seattle, el rechazo al ALCA, al AMI o al acuerdo anti-falsificación. Solo una gran coalición alternativa, conformada por los movimientos sociales, sindicales y políticos que plantean la necesidad de rechazar estos tratados –pero también de repensar la propia UE– y de construir alternativas puede hacer posible una nueva victoria frente a los intereses de las multinacionales, los *lobbies* y de aquellos que, plegados a sus órdenes, están intentando imponernos. La prueba de que se puede está en América Latina, en concreto por ejemplo en las Constituciones de Ecuador y Bolivia. Con ellas acabamos este Dossier:

Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia

Art. 256. Las relaciones internacionales y la negociación, suscripción y ratificación de los tratados internacionales responden a los fines del Estado en función de la soberanía y de los intereses del pueblo...

Art. 258. Requerirán de aprobación mediante referendo popular vinculante previo a la ratificación los tratados internacionales que impliquen: Cuestiones limítrofes; Integración monetaria; Integración económica estructural; Cesión de competencias institucionales a organismos internacionales o supranacionales, en el marco de procesos de integración.

Constitución de la República del Ecuador

Art. 422. No se podrá celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas. Se exceptúan los tratados e instrumentos internacionales que establezcan la solución de controversias entre Estados y ciudadanos por instancias arbitrales regionales o por órganos jurisdiccionales de designación de los países signatarios.

En el caso de controversias relacionadas con la deuda externa, el Estado o promoverá soluciones arbitrales en función del origen de la deuda y con sujeción a los principios de transparencia, equidad y justicia internacional.

de los estados de la Unión. El texto proponía, además, la creación de un grupo de trabajo dentro de la comisión de Asuntos Exteriores para que realice un informe sobre el Tratado. Los dos primeros puntos de la iniciativa fueron rechazados con los votos en contra de PSOE, PP, CiU y UPyD. El tercero, con los votos en contra únicamente del PP.

6. Bibliografía

- ANDERSON, S. y M. PÉREZ ROCHA (2013): *Extrayendo ganancias en Tribunales Internacionales. Lecciones para el Tratado Transpacífico*, Washington: Institute for Policy Studies. Disponible en: <<http://www.ips-dc.org/wp-content/uploads/2013/05/Mining-for-Profits-2013-SPANISH.pdf>>.
- AMIGOS DE LA TIERRA (2013): *La punta del iceberg anti-democrático. El riesgo de incluir un mecanismo de solución de controversias inversores-Estados en las negociaciones de un Tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la ue* [en línea], <http://www.tierra.org/spip/IMG/pdf/mecanismos_solucion_controversias.pdf>.
- CORPORATE EUROPE OBSERVATORY (CEO) (2015): *ttip investor rights: the many voices ignored by the Commission* [en línea], <<http://corporateeurope.org/international-trade/2015/02/ttip-investor-rights-many-voices-ignored-commission>>.
- COMPA, L. (2014): «Labor Rights and Labor Standards in Transatlantic Trade and Investment Negotiations: An American Perspective», en Scherrer, C. (ed.), *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (ttip): Implications for Labor*. Múnich: Rainer Hampp Verlag. Disponible en: <<http://www.uni-kassel.de/einrichtungen/fileadmin/datas/einrichtungen/icdd/Publications/Volume5.pdf>>.
- DE VILLE, F., SILES-BRÜGGE, G. (2015): *TTIP: The Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Polity Press, Cambridge.
- EBERHARDT, P. (2014): *Investment Protection at a Crossroads. The ttip and the Future of International Investment Law*. Friedrich Eber Stiftung [en línea], <<http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/10875.pdf>>.
- FISCHER-LESCANO A. y J. HORST (2014): *The limits of EU and constitutional law for the Comprehensive Economic and Trade Agreement between the EU and Canada (CETA)* [en línea], <http://www.jura.unibremen.de/uploads/ZERP/AFL/Gutachten_CETA_eng_Lfinal_27112014.pdf>.

- GARCÍA, J. C. (2009): «Implicaciones del Tratado de Lisboa sobre la política comercial comunitaria», *ice*, Noviembre-Diciembre, 851.
- GEORGE, S. (2002), *Pongamos la OMC en su sitio*, Barcelona, Icaria.
- GEORGE, S. (2015), *Los Usurpadores. Cómo las empresas transnacionales toman el poder*, Barcelona, Icaria.
- GUAMÁN, A. (2015) *TTIP, el asalto de las multinacionales a la democracia*, Madrid. Akal.
- GUAMÁN, A., NOGUERA, A. (2015): *Derechos sociales, integración económica y medidas de austeridad, la UE contra el constitucionalismo social*, Albacete: Bomarzo.
- MUÑOZ, S. (2009): "Fundamentos e instrumentos jurídicos de la regulación económica", en MUÑOZ MACHADO, S. y J ESTEVE (eds.) *Derecho de la Regulación, v. i Fundamentos e instituciones de la regulación*, Madrid: Iustel.
- LÜTZ, KRANKE, (2015): "The European Rescue of the Washington Consensus? EU and IMF Lending to Central and Eastern European Countries", *LSE 'Europe in Question' Discussion Paper Series*, <http://www.lse.ac.uk/europeanInstitute/LEQS%20Discussion%20Paper%20Series/LEQSPaper22.pdf>.
- KRAJEWSKI, M. (2013): "Public services in EU trade and investment agreements". Paper presented at the conference "Beyond the Single Market - External and international dimensions of services of general interest in EU law", Erlangen 18 and 19 September 2013. Disponible en http://www.epsu.org/IMG/pdf/Draft_report_Markus_Krajewski_mtg14Nov2013.pdf
- KRAJEWSKI, M. y KYNAST, B. (2014): *Impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) on the Legal Framework for Public Services in Europe*. Friedrich-Alexander University Erlangen-Nürnberg. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=2576079>
- . KILPATRICK, C. (2015): "Constitutions, social rights and sovereign debt states in Europe: a challenging new area of constitutional inquiry, EUI Working Paper LAW 2015/34

- PUBLIC CITIZEN (2014): *Table of foreign investor-state cases and claims under nafta and other u.s. "trade" deals* [en línea], <<http://www.citizen.org/documents/investor-state-chart.pdf>>.
- PUBLIC CITIZEN (2015): *Tens of Thousands of u.s. Firms Would Obtain New Powers to Launch Investor-State Attacks against European Policies via ceta and ttip* [en línea], <<https://www.citizen.org/documents/EU-ISDS-liability.pdf>>.
- THEODOROPOULOU, S. (2014): "Has the EU become more intrusive in shaping national welfare state reforms? Evidence from Greece and Portugal". Working paper 2014.04 European Trade Union Institute
- SILES-BRÜGGE, G. (2014): *Constructing European Union Trade Policy - A Global Idea of Europe*, Londres: Palgrave Macmillan.
- VAN HARTEN, G. (2014): "Comments on the European Commission's Approach to Investor-State Arbitration in TTIP and CETA" Research Paper No. 59. Vol. 10/ Issue. 13. Osgoode Hall Law School. Legal Studies Research Paper Series. Disponible en: <http://ssrn.com/abstract=2466688>