

LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA

La Asociación Trans-Atlántica de Comercio e Inversiones (ATACI, conocida por sus siglas en inglés TTIP) y el Acuerdo de Comercio de Servicios (ACS o TISA) junto con el Acuerdo Económico y Comercial Global con Canadá (AECGC, CETA por sus siglas en inglés) son el último intento de llevar el proyecto neoliberal a sus últimas consecuencias. Pero ¿qué es...

EL PROYECTO NEOLIBERAL

- Es el instrumento de los plutócratas globales. Esto es los máximos directivos y mayores accionistas de las empresas globales y principales agentes de los mercados financieros globales, y las personas y familias más ricas. Instrumento destinado a asegurar en sus manos todos los resortes del poder y, en consecuencia, todas las riquezas.
- En breves palabras lo definen sendas conocidas declaraciones de dos de los máximos plutócratas. Una de Warren Buffet, especulador, uno de los habituales en los primeros lugares del Fortune 500, (New York Times, 26-11-2006), <<Hay lucha de clases. De acuerdo. Pero es mi clase, la de los ricos, la que lucha. ¡Y vamos ganando!>>. La segunda de David Rockefeller, jefe de su familia, y mayor accionista del Chase Manhattan, (Newsweek, 2-1999), "Algo debe reemplazar a los gobiernos y el poder privado me parece lo adecuado."
- Pero, por supuesto, el poder privado, no intenta prescindir de los poderes públicos. Pretende dominarlos, atarlos corto, para impedir que el pueblo llegue a influir sobre las decisiones colectivas. P.e.a través de las presiones, directamente o a través de cabilderos/pasilleros o grupos de cabildeo o de presión (en inglés lobbies), de la financiación de los políticos y de los partidos políticos, del control de los medios de comunicación, de las puertas giratorias entre instituciones públicas y privadas, y especialmente a través de las instituciones de los mercados financieros o/y las organizaciones económicas inter-estatales.
- En los países occidentales, especialmente en los EE.UU. y las potencias de la vieja Europa (que ha heredado la U.E.), los intereses geopolíticos de los Estados/Instituciones públicas, suelen coincidir, o por mejor decir son determinados, por las élites de poder que constituyen el poder establecido, cuyo núcleo central es la plutocracia.

LOS PLUTÓCRATAS Y LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES DE COMERCIO E INVERSIÓN

En 1979 se desarrolla esta curiosa conversación entre James D. Robinson III y Harry Freeman,

- "Harry, ¿cuánto tiempo te hace falta para lanzar una nueva ronda de negociaciones del AGAC (Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT por sus siglas en inglés)?
- No lo sé, nunca lo he hecho. Diez años tal vez...
- Vale. Hazlo, lo más rápido posible, ¡es muy importante!
- Necesitaré dinero.
- No te preocupes por el dinero. Tienes presupuesto ilimitado. Hazlo..."

Ambos personajes no son miembros del AGAC/GATT, ni del gobierno estadounidense, ni de la ONU, ni de ninguna otra organización internacional. ¿En qué calidad hablan así? Pues, precisamente, porque son el presidente ejecutivo y el jefe de planificación estratégica y adquisiciones de American Express. El mismo 1979, Hank Greenberg, presidente ejecutivo de A.I.G., la mayor aseguradora del mundo (que hubo de ser rescatada con dinero público en el año 2008), influía sobre el presidente Carter para que, al fin de la Ronda de Tokio del AGAC/GATT, se eliminara el control público que

dificultaba el comercio global de los seguros privados. Ambos ejecutivos, junto al máximo directivo de Citicorp, y después algunos otros, constituyeron la Coalición de Industriales de Servicios, y se sumaron a otros grupos, como la Cámara de Comercio Internacional o las mesas redondas de los industriales, para presionar sobre el Congreso y el gobierno estadounidenses. Para ello usaron sus recursos, sus contactos, sus expertos y... "su" prensa. Se suceden las negociaciones, estrategias, golpes tácticos. A veces a un lado a veces al otro de la mesa de negociaciones, los propios plutócratas ejercen su poder privado, a veces por sí, a veces por delegación directa del poder público. El mismo James D. Robinson III deviene consejero del presidente George Bush (padre) en 1988.

Del lado europeo, la mesa redonda de los industriales europeos (ERT), un grupo de los presidentes ejecutivos y máximos directivos de 50 de las mayores empresas industriales europeas, presiona sobre los gobiernos con el mensaje de obtener un acuerdo global. Peter Sutherland, abogado, Comisario de la Competencia de la CEE, desde 1985 a 1989, fue un hombre providencial para los grupos de presión en las negociaciones comerciales. Cuando dejó el cargo fue designado presidente de la Alianza de Bancos Irlandeses, miembro de la Federación de Banqueros Europeos y consejero de Goldman Sachs International, para acto seguido volver por la puerta grande como director general del GATT, a partir de 1993, y ser el primer director general de la OMC a partir de 1995. Su sucesor como comisario de la competencia de 1995 a 1999, Leon Brittan, criatura de la Thatcher, fue después vice-presidente del banco de negocios, WarburgDillonRead y miembro del consejo de administración de Unilever.

El resultado de los esfuerzos de tales personajes, es la conversión del GATT en OMC (acuerdos de Marrakech, 1994). Poco después David Hartridge, director de Servicios de la OMC, lo reconoce francamente, "Sin la enorme presión del sector financiero americano, particularmente de compañías como American Express y Citicorp, no habría habido AGCS... y probablemente tampoco OMC."

ACUERDOS DE INVERSIÓN, NEGOCIACIONES EN LA SOMBRA

Sin embargo, en los acuerdos de la OMC los grupos de presión, y los altos burócratas representantes de los Estados occidentales, en nuestro caso de la U.E., no habían conseguido incluir la propuesta sobre inversión. Instrumento básico para las empresas globales y los mercados financieros, los bancos y las empresas financieras y, por consiguiente, para sus accionistas de control y máximos directivos. Éstos naturalmente serían los ganadores. Perdedores... casi nadie. Fuera de la ciudadanía, en general, y especialmente los trabajadores. En definitiva nadie que cuente.

Sin problemas. A partir de 1995, los grupos de presión, cambian de escenario. Negocian en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Es el llamado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI). Para asegurarse de que no pueda reaccionar la opinión pública, en el seno de los 29 países muy pocos están al tanto (los restantes países de la OMC están excluidos). Las negociaciones, entre representantes de los gobiernos, y de los plutócratas, son secretas. El presidente del US Council for Industry and Business (USCIB), apunta al objetivo "Nos opondremos a cualquier acuerdo que imponga obligaciones en materia de medio ambiente y de

trabajo". Luego, a través de la competencia desleal internacional, garantiza la eliminación lo más rápida posible de las obligaciones de los "inversores".

Pero hay una fuga de información. En la primavera de 1997 un texto del acuerdo llega, a través del "Consejo de los Canadienses", a la organización estadounidense Public Citizen, que la desclasifica y publica en Internet. Inmediatamente en la sociedad civil de los más importantes Estados concernidos (no en España y Catalunya, claro) se produce un terremoto. Se crea una Coordinación Internacional contra el AMI. Las movilizaciones se suceden. En 1998, Francia se retira por seis meses, Bélgica abandona las negociaciones. Uno tras otro los gobiernos se apartan del AMI, nadie reconoce su iniciativa en el acuerdo, cuando, la víspera, todos estaban dispuestos a firmar, ahora todos buscan salvar la cara ante su ciudadanía. El 3 de diciembre el AMI está enterrado.

El acuerdo no olvidaba nada. Una cláusula de indemnización "inmediata y efectiva" en caso de "disturbios civiles"; prohibidas las limitaciones y obligaciones de interés público no previstas a los inversores, sea sobre derechos laborales, ambientales, culturales, de seguridad alimentaria o de cualquier otra clase, y las que hubiere serían suprimidas progresivamente. Prohíbe las obligaciones de empleo de mano de obra o materias primas locales, los límites a la "repatriación de capitales", u obligaciones especiales de servicio a determinados territorios o poblaciones. Como cláusula de cierre, los conflictos se sometían a un arbitraje privado de la Cámara de Comercio Internacional, una de las organizaciones más agresivas de la plutocracia global. Ante ella los inversores podrían reclamar contra los cambios legislativos, exigiendo la indemnización del lucro cesante, o la supresión de las legislaciones de cualquier nivel, del Estado al municipio, que introduzcan obstáculos a su inversión. A diferencia de cualquier otro tratado internacional, denunciabile en cualquier momento por las partes, para retirarse del acuerdo había que esperar cinco años desde su aplicación, y aún sería aplicable durante otros quince años desde la notificación de la retirada. Casi no quedaban resquicios. Su caída es una dura derrota para el proyecto neoliberal.

DE VUELTA A LA OMC

Dura, pero ni mucho menos definitiva. El proyecto ya ha avanzado mucho. En el interior de los Estados y en la arena internacional. Se lanza la Ronda del Milenio en Seattle, 1999. Las ambiciones de los negociadores son exageradas. Hay que alcanzar las metas definitivas. Se vuelven a repetir las mismas exigencias en el terreno de las inversiones. Aún más. Intentan añadir un acuerdo sobre transparencia de los mercados públicos, para que los inversores globales no puedan ser excluidos de las concesiones públicas y un acuerdo sobre políticas de la competencia, que impida a los gobiernos controlar las fusiones y adquisiciones que los grandes inversores globales realicen en el futuro. En temas de agricultura se eliminan barreras que favorecen la comercialización de transgénicos y se obstaculiza la soberanía alimentaria. En general, con las reglas propuestas, la agricultura industrial, fuertemente subvencionada, arrasaría las economías indígena y campesina.

A los negociadores les siguen los sindicatos (que incluso, cuando son suficientemente dóciles, pueden ser escuchados en las negociaciones), pero, además, los ecologistas, comunidades indígenas, campesinos y nuevos movimientos de agricultores,

movimientos feministas y un largo etcétera de nuevos movimientos sociales que marcan la diferencia. Los gobiernos y sus representantes técnicos y diplomáticos en la reunión sufren la presión habitual de los cabilderos del poder económico. Ejemplo, las dos grandes salas de reuniones llevaban por nombre Microsoft y General Motors, que se han hecho patrocinadores principales de la reunión, junto con otras empresas y organizaciones de la plutocracia, pagando una buena cantidad de dinero, a cambio del acceso privilegiado a los negociadores. Pero, además, ahora sufren la novedosa presión de los movimientos populares, junto a los que algunos representantes de los países empobrecidos y emergentes, reciben aliento y nuevos y mejores argumentos para oponerse a las pretensiones de los gobiernos occidentales, que son las de la plutocracia global. Que, por supuesto, tampoco hace ascos a utilizar a unos gobiernos contra otros, siempre en beneficio de los ricos globales. Pero en Seattle se habían encontrado con el movimiento social global, la horma de su zapato. El 3 de diciembre de 1999, exactamente un año después del fracaso del AMI, la nueva ronda de la OMC fracasa también.

LA GLOBALIZACIÓN, SUS FUNDAMENTOS Y SU PAPEL

Pero los fracasos nunca desalientan a los plutócratas cuando se trata de los proyectos destinados a mantener o incrementar su poder. Cuentan con recursos ingentes de las grandes empresas, que controlan para gastar en sus propios proyectos.

Un importante grupo de analistas del Citigroup, la mayor empresa financiera mundial, dirigidos por Ajay Kapur, jefe global de estrategia de renta variable, y encargados de proporcionar estrategias a su empresa y a sus clientes en el mundo global, resumen las metas de esos proyectos: el desarrollo de una “plutonomía”, la economía con un peso descomunal del sector más acomodado. Se trata de un régimen para el “enriquecimiento” del sector de los más ricos, “en algún momento –analizaban- es probable que los trabajadores se opongan al aumento del beneficio de los ricos y puede haber una reacción política.... (pero) no vemos que eso esté sucediendo ahora, aunque hay signos de crecientes tensiones... De todos modos mantendremos una estrecha observación de los acontecimientos” (citado por el historiador Josep Fontana, en “por el bien del imperio / una historia del mundo desde 1945”, Ediciones de pasado y presente, s.l., primera edición en rústica, noviembre de 2013, página 932 y nota al pie).

Naturalmente, la reacción de los trabajadores y la opinión pública es sin duda el problema fundamental para que tales metas no se alcancen. Porque dependen de “1) la actitud favorable de gobiernos, amigos de los capitalistas y cooperadores con ellos, 2) de un crecimiento de la productividad por la tecnología y 3) de la globalización”. Dado que precisamente el crecimiento de 2) “la productividad por la tecnología”, en las últimas décadas, en ningún sector, resiste la comparación con los “años dorados” de 1945 a 1970, y ni siquiera con principios del siglo XX. Es obvio que el condicionante son “los gobiernos amigos de los capitalistas”, es decir de los ricos, vengan de donde vengan, máxime cuando la “globalización”, que como veremos depende de los tratados internacionales, que son en definitiva acuerdos entre los gobiernos, también depende de éstos. Son, pues, condicionantes políticos. O, por mejor decir, prepolíticos, derivados del control de las élites de poder, nucleadas por los plutócratas, sobre las decisiones políticas, los políticos y los medios de comunicación. (pueden

verse las citas completas en <http://dfc-economiahistoria.blogspot.com/2012/07/el-ascenso-de-la-plutocracia.html>).

Por supuesto la referencia a la globalización, lo es en el sentido que Percy Barnevik, presidente ejecutivo de ABB, una de las empresas exitosas del nuevo paradigma, “yo definiría la globalización como la libertad para mi grupo de invertir donde quiera, el tiempo que quiera, para producir lo que quiera, aprovisionándose donde quiera y habiendo de soportar las menores obligaciones posibles en materia de derecho del trabajo y de convenciones sociales”. Sabe de lo que habla. Su grupo basa su éxito principalmente en explotar las diferencias entre legislaciones en materia fiscal, medioambiental, y, por supuesto, de derecho del trabajo. A través de la competencia desleal, que le garantizan las normas comerciales y de inversión, incluidas en los acuerdos de la OMC, o que la OMC patrocina. En beneficio de “mi grupo”, dice... pero sobre todo en beneficio de sus colegas de la cúpula directiva y en beneficio propio.

DE LA OMC A LOS TRATADOS BILATERALES Y REGIONALES

Por supuesto, los objetivos de la OMC eran demasiado importantes para que los plutócratas y la burocracia global los abandonaran por muchos contratiempos que se presentaran. Los atentados del 11 de setiembre proporcionaron el contexto para un nuevo relanzamiento. La primera medida había sido enviar la siguiente conferencia ministerial, el máximo órgano de la OMC, la cuarta, a Qatar, un “emirato” en el desierto, donde, por supuesto, los derechos de manifestación y la libertad de expresión ni siquiera son un espejismo.

En ese ambiente, los que se oponen a relanzar las negociaciones son “colaboradores objetivos” de los terroristas. Las apuestas están muy altas, George Bush II, amenaza, “quien no se oponga a los terroristas pagará las consecuencias...pasó el tiempo de las condolencias y llegó el de la acción (ver http://elpais.com/diario/2001/11/11/portada/1005433206_850215.html y “once de setiembre economía del terror y cumbre de Qatar” de Francisco Javier Ibisate, página 11, pdf en internet). Aún y así los gobiernos occidentales hubieron de hacer concesiones para asegurarse la firma para el lanzamiento por parte de la Conferencia Ministerial de 2001, llamada eufemísticamente Ronda de Doha “para el Desarrollo” (RDD). Expresión que suponía una simple cesión verbal frente a las exigencias de los emergentes y de los países menos avanzados.

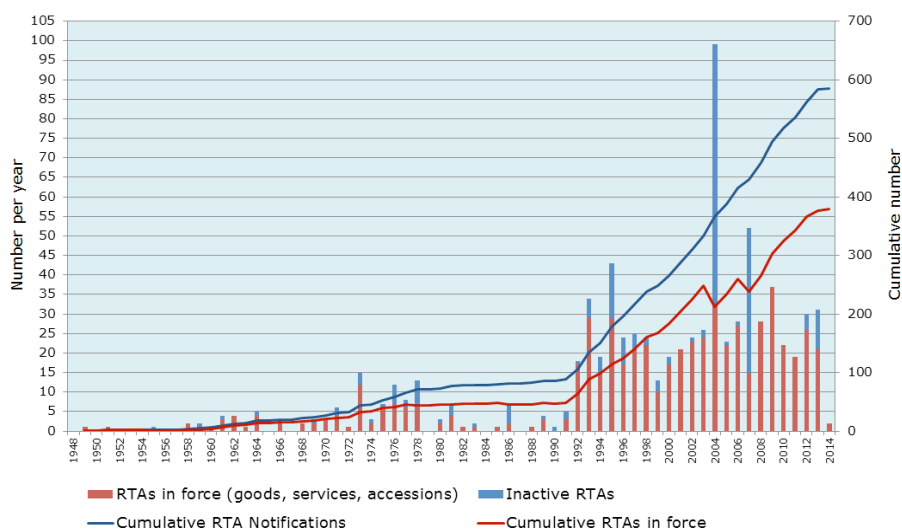
Sin embargo, el foco, de los movimientos sociales está sobre la OMC y, por consiguiente, sobre la RDD. E inmediatamente encalla de nuevo. Justo en la siguiente conferencia ministerial, la quinta, del órgano máximo de la OMC, en Cancún 2003. Las siguientes Conferencias pueden describirse con Shalmali Guttal, que participó en la conferencia por Focus on the Global South, con motivo de la séptima conferencia, “finalizó como empezó, con una sensación de decaimiento e incertidumbre” (ver “Enferma pero viva: la OMC diez años después de Seattle”, en <http://www.vientosur.info/spip.php?article1037>). Y lo mismo puede decirse de la última que tuvo lugar en Bali, a pesar de las palabras del presidente “Así pues me complace decir que, por **primera vez** en nuestra historia la OMC ha logrado resultados”, pero es que el presidente es ahora Roberto Azevêdo, (http://www.wto.org/spanish/news_s/spra_s/spra16_s.htm), del emergente Brasil, y se

refiere a algunos resultados, magros en todo caso, que mantienen en pie la estructura de la OMC, concediendo algunas migajas en materia de desarrollo y de soberanía alimentaria. Pero es que la OMC es, en sí y por sí, a través de los acuerdos anteriores, uno de los instrumentos fundamentales del proyecto plutocrático.

Su finalidad es la liberalización a como dé lugar. De modo que, cuando en el nivel multilateral, el avance no es suficientemente rápido y ajustado a las conveniencias de las plutocracias globales, e incluso cuando parece posible retroceder, puede recurrirse a los acuerdos llamados regionales, a partir de un simple acuerdo bilateral o entre dos Estados. Todo eso ya estaba previsto. Respecto de las mercancías, en el párrafo 4 del artículo XXIV del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (AGAC o GATT-1994, por sus siglas en inglés), a cuyo tenor literal: “Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos”; y respecto del Acuerdo General del Comercio de Servicios, en su artículo V, “El presente acuerdo no impedirá a ninguno de sus miembros ser parte en un acuerdo por el que se liberalice el comercio de servicios entre las partes en el mismo...”. Por consiguiente, siempre que se trate de aumentar la liberalización, que beneficia a los inversores, a la élite del 1%, todo vale. Lo contrario es directamente prohibido.

En efecto, los mismos gobiernos que organizaban el trágala en los acuerdos multilaterales de la OMC, el Quad (o cuadrilátero), EE.UU.-U.E.-Canadá-Japón, y especialmente la Unión Europea, se han convertido en hiperactivos en la promoción de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). La OMC informa de que, a 15 junio de 2014, se le han notificado “un total de 585 ACR, de los que 379 estaban en vigor” (ver http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm), de ellos 35 han sido suscritos por la U.E. Contra lo que pudiera parecer el nacimiento de la OMC no ha reducido sino que ha aumentado el número de tales acuerdos bilaterales o regionales.

Pero, es en el curso de los últimos años, cuando los ACR se han multiplicado exponencialmente. En el siguiente cuadro figuran todos los ACR notificados al GATT/OMC (1948-2014), con inclusión de los ACR inactivos, por año de entrada en vigor.



Fuente: Secretaria de la OMC

En los últimos meses la tendencia es a una aceleración de esos programas sin precedentes, especialmente en torno a nuevos acuerdos, donde el número de las partes son más de dos o implican incluso a organizaciones nacidas de ACR multilaterales anteriores.

Según Renato Ruggiero, primer Director General de la OMC, de 1995 a 1999, en un discurso pronunciado en 1998 a raíz del AMI, sobre el programa inscrito en los acuerdos comerciales y sobre servicios e inversiones, "We are Writing a constitution for a single global economy" (disponible en internet en http://www.wto.org/spanish/news_s/spr_s/spr_s.htm), nosotros estamos escribiendo una constitución para un economía global única/unificada. La finalidad de ese programa es, naturalmente, asegurar el tipo de globalización que necesita el proyecto plutocrático llamado neoliberalismo. Bill Warren, de Amigos de la Tierra, aclara a qué responde ese programa en las circunstancias actuales, "ahora que las negociaciones de la OMC se han congelado, vemos que Estados Unidos intenta redactar una constitución para la economía mundial (a través de los ACR) que es incluso más favorable para las corporaciones, y menos respetuosa de las instituciones democráticas, la justicia económica y los derechos humanos que la OMC" (<http://www.funsolon.org/articulo/el-acuerdo-transpac%C3%ADfico-la-reconstituci%C3%B3n-capitalista>).

Obsérvese que EE.UU. negocia tanto por el lado del Atlántico como del Pacífico. Al mismo tiempo, junto al ATACI/TTiP se están negociando otros dos ACR plurilaterales importantísimos, en cuyo centro se hallan los EE.UU., el TPP Acuerdo Transpacífico y el Acuerdo de Comercio de Servicios (ACS, o TISA por sus siglas en inglés).

El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE o TPP, por sus siglas en inglés), no era más que un tratado de libre comercio entre 3 pequeños Estados (Chile, Singapur y Nueva Zelanda), al que se adhirió un cuarto aún más pequeño (Brunei), que fue suscrito el año 2005. Pero adquirió unas dimensiones y un significado totalmente distinto a partir de la solicitud de adhesión de EE.UU. en febrero de 2008, pues lo convirtió en una pieza fundamental del proyecto neoliberal. Inmediatamente presentaron su solicitud Australia, Perú y Vietnam en noviembre de 2008, a los que siguieron los dos países que comparten el subcontinente norteamericano con EE.UU., Canadá y México, en 2012, y Japón en 2013. A partir de aquí se han precipitado las solicitudes de participación de países asiáticos, como Corea del Sur, Taiwan, Filipinas, Laos o Tailandia, o de países latinoamericanos, como Colombia y Costa Rica. Incluso ya se habla de los Estados de mayor población de Asia, como Bangladesh, e incluso India y tal vez China, que llevarían al AETAE/TPP a una nueva dimensión.

Como se ve los países del Mercosur y los que no están en la mejor sintonía con Washington se excluyen del proceso. Está por ver cuál es el resultado de ese hecho, pero en todo caso no es seguro que salgan perdiendo.

Se alega, además, en el otro extremo del Pacífico que la estrategia de EE.UU. (seguida por la U.E.), respecto de estos tratados, es aislar a China. Por supuesto que no, la plutocracia global (y por consiguiente los gobiernos de ambos lados del

Atlántico) preferirían contar con los cientos de millones de trabajadores chinos de bajísimos salarios, que el gobierno chino pone a su disposición, para poder deprimir los salarios globales. Otra cosa es que EE.UU. quiera atraer a China a su terreno y explotar lo más directamente posible a sus trabajadores, dejando lo menos posible a la élite de poder de ese gigantesco país.

En efecto, el que fuera economista principal del banco de inversión, Morgan Stanley, durante 25 años, presidente de la división de Asia durante los últimos, colaborador con el gobierno de la zona especial de Hong Kong, Stephen Roach señala <<China juega un papel clave en la definición de las normas del trabajo. Es el eslabón esencial... del "arbitraje laboral global": las transnacionales se mueven de un mercado a otro... El resultado es una "competencia global que nivela hacia abajo", trabajadores y comunidades son puestos a competir para ver quien provee costos laborales más bajos y condiciones más favorables para las transnacionales. De acuerdo con Roach, este arbitraje laboral global actúa ahora también como "una poderosa fuerza estructural que deprime las tradicionales fuentes de creación de empleos..." http://laborstrategies.blogs.com/global_labor_strategies/files/behind_the_great_wall_of_china_spanish_version.pdf. El profesor Andrew Ross, de la Universidad de New York, especialista en la materia, después de pasar un año en China, documentándose in situ, describe, "Dado el crónico descuido de los derechos de seguridad laboral y del lugar de trabajo en el sector de las inversiones privadas extranjeras en China, esta modalidad es una clara amenaza a la estabilidad de los medios de sustento en todos lados." Andrew Ross: "A Fast Boat to China". Delivered at the Cornell Global Labor Conference on February, 2006.

Y, si también tienen éxito la propuesta neoliberal, por el lado del Atlántico, el ATACI/TTIP y transversalmente el acuerdo sobre Comercio de Servicios (ACS/TISA), dejaría el proyecto plutócrata de la Constitución Económica Mundial sancionado globalmente mediante su entronización definitiva a través de la sanción por parte de la OMC.

(http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP y http://es.wikipedia.org/wiki/Acuerdo_Estrat%C3%A9gico_Trans-Pac%C3%ADfico_de_Asociaci%C3%B3n_Econ%C3%B3mica#cite_note-23).

ANTECEDENTES DEL ATACI/TTIP, REUNIÓN DE PASTORES (OVEJAS MUERTAS)

En 1998, cuando ya el AMI estaba en sus últimos estertores, en la cumbre de Londres de 18 de mayo, los presidentes Clinton y Blair, junto con el presidente de la Comisión Europea, Santer y el Comisario de Comercio Exterior, nuestro conocido Leon Brittan, proponen, sin mandato para ello, una Asociación, o Partenariado Euro-Transatlántico (o PET), con la finalidad de establecer criterios comunes sobre la Ronda del Milenio de la OMC y preparar reglas de libre comercio bilaterales. Pero, lo más importante es que, junto a los burócratas, se emplaza una organización que ya llevaba desde 1995 funcionando, los Tratos de Negocios Transatlánticos (TNT, o TABD por sus siglas en inglés). Una organización creada a iniciativa del omnipresente Brittan, y formada por los máximos ejecutivos de decenas de grandes empresas de EE.UU.-U.E., que tenía por finalidad presentar propuestas a los gobiernos americano y europeos especialmente en materia de "comercio e inversiones". En general, en este aspecto, les ha ido muy bien. Según el Corporate Europe Observatory, "cerca de un 80% de sus

recomendaciones son transformadas en medidas políticas oficiales”. Más modestos, ellos mismos reconocen que “solo” alcanzan ese objetivo en un 60% de las ocasiones.

Pero, además, va a tener un papel decisivo al presentar propuestas sobre OMC y otros tratados y “asociaciones” sobre “comercio e inversiones”. Especialmente en el sigiloso desarrollo del proyecto inicial de una nueva asociación comercial el ATACI/TTIP. El TNT/TABD se autodefine como “un proceso informal gracias al cual las firmas americanas y europeas y las asociaciones patronales establecen recomendaciones de política comercial junto con la Comisión Europea y la Administración americana”.

A partir de uno de enero de 2014 un poco menos informal, al transformarse en Consejo Transatlántico de Negocios (CTN, TABC por sus siglas en inglés). En su sitio Internet el CTN/TABC se presenta así: **“70 empresas. 5,6 millones de empleos, el CTN/TABC es una asociación empresarial inter-sectorial que representa a empresas globales con sede en Estados Unidos y UE... El programa TNT/TABD es el foro más alto dentro de CTN/TABC y reúne a directores ejecutivos y líderes de empresas estadounidenses y europeas... por un mercado transatlántico sin barreras para el crecimiento, empleo, innovación y sostenibilidad en la economía global. Nos destacamos como la única voz de los negocios oficialmente reconocida sobre temas comerciales y de inversión.”**Véase al respecto <http://www.transatlanticbusiness.org/>.

Por supuesto, hacen un ejercicio de modestia cuando describen su papel como el de “reducir las regulaciones para traspasar poder al sector privado”. Es mucho más que eso, es asegurar un poder irresponsable en sus manos (en la de los propios integrantes del TNT/TABD, y en las de los otros plutócratas globales). Susan George les cita “Se denomina a sí mismo un “ente político” y su director declara orgulloso que esta es la primera vez que “el sector privado [ha] tenido un papel oficial en el diseño de la política pública de UE/EEUU”, ver página 12 de “El Estado de las corporaciones / el ascenso del poder ilegítimo y la amenaza a la democracia”, TNI, Fuhem ecosocial, pdf en internet.

Naturalmente, al dar ese paso de “oficialidad”, otras organizaciones le han sustituido en las recomendaciones más informales, que manifiestan los intereses puros y duros de las empresas y especialmente de sus directivos/dueños, la plutocracia transatlántica. Destacadamente la Red de Política Transatlántica (RPT, o TPN por sus siglas en inglés), que en su propio sitio internet declara: “Creada en 1992 para promover la más estrecha relación entre los gobiernos y los pueblos de la U.E. y de EE.UU. la RPT/TPN tiene un soberbio registro de logros y ambiciones vitales para el porvenir./ La prioridad inmediata del RPT/TPN es poner de acuerdo a los EE.UU. Y a la U.E. en la creación de una Asociación Trans-Atlántica de Comercio e Inversiones (ATACI/TTIP).” Véase en <http://www.tponline.org>.

El RPT/TPN está integrado por las empresas globales habituales, políticos de los partidos popular, socialista y liberal europeos, laboratorios de ideas o ThinkTanks, financiados y/o integrados por los mismos plutócratas, como el CPR (Comité de Relaciones Exteriores), la Brookings Institution y la Fundación Carnegie para la Paz, por parte de EE.UU.; la organización Bruegel de Bruselas, que ha tenido como presidentes a Jean-Claude Trichet (ex gobernador del Banco Central Europeo y ex

presunto delincuente) y a Mario Monti o la Chatham House de Londres; y otras organizaciones de la plutocracia global, como la Cámara de Comercio de EE.UU. y la ERT, la Mesa Redonda Europea de los Industriales, a que ya nos hemos referido.

El resultado es, naturalmente, una organización con un tremendo poder de influir. Peter Sutherland, a quien ya nos hemos referido, respecto del último de estos grupos de plutócratas, citados en el párrafo anterior, que forman parte de la Red de Política Transatlántica (RPT/PTN), la ERT, “es más que un grupo de presión. Cada uno de sus miembros tiene acceso a las más altas instancias del Ejecutivo” (citado en la página 12 por Susan George en “El Estado de las corporaciones / el ascenso del poder ilegítimo y la amenaza a la democracia”, TNI, Fuhem ecosocial, pdf en internet). Sabe de lo que habla, el mismo Sutherland, en representación de la petrolera British Petroleum, formó parte de la ERT de 1997 a 2009, ejerciendo como vice-presidente de 2006 a 2009 (no se está de nada, también es presidente honorario de la Trilateral y formó parte del comité directivo del Club de Bilderberg, que aunque seguramente es muy exagerado decir que es el gobierno mundial en la sombra, no lo es asegurar, como hace su presidente, Etienne Davignon, que a él “asisten las personas más poderosas del mundo”, ver http://es.wikipedia.org/wiki/Grupo_Bilderberg).

EL ATACI/TTIP: LA PLUTOCRACIA EURO-TRANSLÁNTICA A TUMBA ABIERTA

En febrero de 2007 la Red Política Transatlántica, RPT/TPN, lanza la idea de un Gran Mercado Transatlántico en el horizonte del 2015, porque “no es ya la zona económica más dinámica del mundo”, ante el ascenso de China y otros países emergentes. Para **hacer frente a esa amenaza** debe **mejorar la competitividad del mercado transatlántico**, suprimir barreras reglamentarias sobre comercio e inversión, de modo que favorezca al máximo el crecimiento en Europa y en EE.UU.” ver páginas 7-8 : <http://www.tpnonline.org/WP/wp-cont...>, citado en http://www.gresea.be/spip.php?page=imprimir_articulo&id_article=1259#nb14.

En el año 2010, propone crear un grupo para realizar el análisis comparado de cada sector de ambas partes, a cuya sugerencia las autoridades crean el Consejo Económico Transatlántico, CET, aunque ahora la motivación que manifiestan es **la crisis económica**. La crisis hace que ya no sea necesario apelar a la amenaza China.

En 2011 la causa es “**acelerar la recuperación** económica y profundizar la integración del mercado euroamericano para **contribuir al crecimiento económico mundial**”. Eso ya se parece más a la excusa típica del “dulce comercio” como lo opuesto a la guerra, pero no nos preocupemos mucho ya aparecerá con todas las letras.

Todo un ejercicio de utilización de los distintos tópicos del momento, en aras del mismo objetivo... Pero, con un aumento sustantivo, a cada nueva ocasión, de la exasperación de los plutócratas contra los políticos y los burócratas. En 2011 exigen una reestructuración inmediata del CET con el fin de obtener resultados prácticos. Sacan, pues, la artillería pesada, la excusa suprema, un “programa a favor del empleo y del crecimiento”.

Y en efecto, las autoridades constituyen un grupo, con burócratas de ambas administraciones, aunque dirigido por los mismos responsables del CET. El High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG), “grupo de alto nivel para el empleo y el

crecimiento”, que dice pretender ir mucho más allá de lo “que los EE.UU. y Europa han obtenido en los tratados comerciales precedentes”, ver página 2 de <http://trade.ec.europa.eu/doclib/do...> Entre otras cosas, porque ahora se pretende incluir 1) la cuestión de las inversiones rechazada, desde el AMI para acá, en tantas ocasiones como se ha intentado imponer, y 2) las exigencias de las grandes empresas de atribuirse monopolios cada vez más amplios y eficaces a través de la llamada “propiedad intelectual”. Ésta última propuesta tiene toda la pinta de ser una nueva forma de implementar el ACTA, o Acuerdo contra la Falsificación y la Piratería, otra forma de convertir Internet en un medio para controlar y espiar a sus usuarios, y entre otras cosas hacerles pagar por casi todo. Así como constreñir a los campesinos a comprarle cada año las semillas a las transnacionales agroquímicas y agrotecnológicas. De modo que contra ese Acuerdo se presentaron 2,5 millones de firmas al Parlamento Europeo, y la indignación de la opinión informada fue tal que al final únicamente un sector del Grupo Popular Europeo se quedó sólo sosteniendo el proyecto, además de la Comisión Europea, siempre tan inclinada a las necesidades del beneficio, claro. Total, en julio de 2012, con 478 votos en contra, 165 abstenciones y sólo 35 votos a favor, se rechazó contundentemente el acuerdo. Pero, para entonces, 22, de los 27 países de la Unión, ya habían firmado el acuerdo, entre ellos el gobierno español que, como en el caso de la llamada Constitución Europea, nunca pierde una ocasión de hacer el ridículo en el terreno internacional. Alemania, por supuesto, había pedido más tiempo para firmarlo.

(https://www.google.es/search?hl=es&source=hp&q=los+principales+bancos+de+inversi%C3%B3n+del+mundo&gbv=2&oq=los+principales+bancos+de+inversi%C3%B3n+del+mundo&gs_l=heirloom-hp.3..0i22i30i2.2028.13104.0.13353.49.38.0.9.9.0.281.5161.0j26j7.33.0....0...1ac.1.34.heirloom-hp..8.41.5443.fzUSDI.44VI, de donde proceden todas las citas de este epígrafe).

PORQUÉ SABEMOS TAN POCO DE LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA

Desde que, en enero de 2007, Angela Merkel se hizo eco de las propuestas de la plutocracia euro-americana, los grupos de presión y los laboratorios de ideas a sueldo de los plutócratas, fueron elaborando borradores de la propuesta de Tratado y de la nueva organización internacional. Sin embargo, esos borradores, junto con todos los “documentos preliminares”, son secretos (véase le Monde diplomatique, junio 2014, página 19).

Una de las principales derrotas de la OMC fue la regla de transparencia. Pero, precisamente, por eso, los ACR se negocian en secreto. La excusa de tanto secretismo es, muchas veces, el no revelar la estrategia negociadora, “proteger los intereses de la Unión”, que dice la Comisión (LMD, 6-2014, p.19). Pero, primero, eso poco tiene que ver con la exclusión del conocimiento de los proyectos iniciales, y segundo, no cabe duda de que, dado el nivel de sofisticación del espionaje estadounidense revelado por Wikileaks, en que incluso las conversaciones del teléfono secreto de Merkel eran fisgoneadas, no parece factible que, a estas alturas, la parte americana no conozca todos los documentos significativos de la comisión europea. La otra excusa “garantizar un clima de confianza” entre los negociadores, ya se parece

más a la realidad, pero la finalidad es poder implementar el auténtico proyecto, el de los plutócratas globales. Una primera ronda de negociaciones tuvo lugar, a puerta cerrada, en julio de 2013, allí ya se acordó dar satisfacción a la fecha que la plutocracia exigía, acabar antes del 2015, especialmente por razones “técnicas”, de calendario electoral, las elecciones estadounidenses de 2016, antes de que la opinión pública se dé cuenta, y haya que dar engorrosas explicaciones.

Contamos como prueba con alguna confesión de parte, “El Secretario de Comercio de EE.UU., Ron Kirk, en mayo de 2012 el Secretario de Comercio de EE.UU., Ron Kirk, el dimisionario secretario de Estado de Comercio, había declarado en mayo de 2012 en un ataque de honestidad, ¿por qué es necesario tanto secreto? (en la negociación del acuerdo paralelo del ATPCI/TPP)... Kirk se refería a la primera tentativa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cuyo texto se había publicado en 2001 en el sitio del gobierno en internet. Por su parte, la senadora demócrata Elizabeth Warren, manifestó: Un documento que debe dar tanto miedo a la opinión pública, nunca debiera ser firmado” (véase, al efecto, https://www.facebook.com/permalink.php?id=427890077323679&story_fbid=487783011334385).

De hecho casi todo lo que voluntariamente sale a la luz pública, desde entonces, parece (y de hecho lo es) pura propaganda. Y responde a una estrategia de comunicación. Por consiguiente, todo esto no es casualidad. Ya en la declaración de la Asociación Económica transatlántica sobre la cooperación política, en la cumbre euro-americana de Londres, de 18 de mayo de 1998, en el parágrafo c) del artículo 1, se aseguraba “haremos servir todos los medios diplomáticos y políticos para alcanzar nuestros objetivos”, y especialmente los socios se comprometen a “fortalecer su cooperación para luchar contra todos aquellos que fueran hostiles a estos proyectos, y anticipar, prevenir y responder a estas actitudes en función de las necesidades”.

El proyecto está, pues, marcado por quien encargó su puesta en marcha, realizó los primeros borradores y es consultado a cada paso. Los plutócratas euro-americanos a través de grupos específicos como el RPT/TPN o en el TNT-CTN/TABD-TABC u otros grupos de presión como la Cámara de Comercio americana, las Mesas Redondas de los Industriales o los grupos de los “industriales de Servicios”. Porque, en efecto, en un documento interno que presenta el Corporate Europe Observatory, se constata que, de las 130 reuniones preparatorias reconocidas por la Dirección General de Comercio, 119 lo fueron con grandes empresas o sus representantes. Según Eric Weselius, que es el especialista del CEO sobre los pasilleros/lobbistas europeos en Bruselas, en declaraciones a La Vanguardia 27 de julio 2014, (<http://www.lavanguardia.com/economia/20140727/54412509371/los-miedos-acuerdo-libre-comercio.html>) “de las 560 reuniones preparatorias que mantuvo la Comisión antes de abrir negociaciones con EE.UU., 26 fueron con organismos de interés público y 520 con actores empresariales”. Las grandes corporaciones tienen “600 asesores con acceso privilegiado a todos los documentos y a aquellos que están encargados de adoptar las decisiones” véase en https://www.facebook.com/permalink.php?id=427890077323679&story_fbid=487783011334385. No conocemos todo el contenido de esos contactos, que estaban “amplia y, a veces, totalmente censuradas... (la Comisión) Oculta al público los elementos comprometidos que, sin embargo, parece comunicar a las empresas” (véase “silencio estamos negociando por vosotros”, Martin Pigeon, Le Monde Diplomatique, junio de 2014, pág. 19).

El proyecto es de los plutócratas, pero necesita de una implementación por los políticos. Tenemos una comunicación privilegiada que nos aporta mucha luz acerca de la posición de los negociadores, y sobre el probable contenido de los acuerdos, al menos por la parte europea. Es un documento del Real instituto Elcano, y en castellano está disponible en internet en http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/Imprimir?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/wps/wcm/connect/elcano/Elcano_es/Zonas_es/DT%2022-2007.

PROYECTO POLÍTICO TRANSATLÁNTICO DE LAS ÉLITES EUROPEAS (ANTES DE LA NEGOCIACIÓN)

En efecto, analicemos el artículo de Diego Iñíguez, de 30 de mayo de 2007, para el Elcano.

[Aquí debemos hacer una aclaración, ésta fundación está en el centro del aquelarre que ha constituido la élite de poder de este país, desde la transición, con participación del gobierno y del “principal partido de la oposición”, es decir PP y PSOE, con participación en su órgano de Gobierno, el Patronato, entre otros, del expresidente González, con presencia de los ministros de turno de Economía y Competitividad, Defensa, Exteriores y Educación, representantes de los principales organismos públicos y de las grandes empresas y bancos. Las empresas privadas, además de participar en el patronato, tienen el Consejo Asesor Empresarial, y son sus principales financiadores, el 75% de su presupuesto de 16 millones de euros, siendo el restante 25% de cargo de los 4 ministerios que participan en el Patronato. Dice “integrar y representar”, pues, los intereses públicos y privados. El documento en cuestión es un Documento de Trabajo, el más extenso de sus dos tipos de documento, de “formato académico, con notas a pie de página y bibliografía”. Ambos tipos de documento se refieren a “temas de actualidad internacional relevantes para la política española a medio y largo plazo”.]

Se inicia el citado documento con la declaración de Angela Merkel, en su discurso de presentación de la presidencia alemana de la UE de 2007, “En interés de nuestra competitividad global tenemos que seguir removiendo barreras comerciales, por ejemplo en la legislación de patentes, estándares industriales o en el acceso a los mercados de bolsa. Un mercado común transatlántico serviría al interés de Europa”.

Son, por supuesto, meros ejemplos. Que tuvieron un primer desarrollo inmediato en el “Acuerdo Marco para avanzar en la integración económica entre la UE y los E.U.A.”. Y aunque vienen envueltos, en la retórica habitual, ya revelan mucho de las intenciones de fondo, “conseguir una integración económica más profunda... más crecimiento (que)... será beneficioso para nuestros ciudadanos y la competitividad de nuestras economías, tendrá efectos positivos globales... (ya que) estimulará a otros países a adoptar el modelo económico transatlántico de respeto de los derechos de propiedad, apertura a las inversiones, transparencia y previsibilidad en la legislación y el valor de los mercados abiertos”.

La clave es, por supuesto, la “apertura a las inversiones”, según Quinlan y Hamilton, “La clave está en las inversiones: los movimientos de capital tienen un alcance tan profundo que “estamos los unos literalmente en los negocios de los otros”. Así, pues,

apertura de las inversiones, o por mejor decir asegurar el privilegio de los inversores (grandes), cuyos derechos de propiedad deben poder ejercer sin trabas en mercados abiertos, (bueno se prohíben las trabas, las ayudas, desde dinero público hasta cambios legislativos o terrenos gratis –o casi- con los que especular, a tales “inversores-subversores”, se dan por descontadas, baste recordar el baile de los casinos de Eurovegas en Catalunya y Madrid del Sr. Sheldon-Adelson). Por supuesto (para ellos) la legislación debe ser previsible y transparente, mejor aún si tienen, como veremos, derecho de veto a la que no les guste, amén de presionar, bussines as usual, negocios como siempre, por la que les guste. Para el resto del mundo, casi nadie... la ciudadanía en peso, la arbitrariedad de las decisiones ad hoc para favorecerles y, como veremos, una jurisdicción de clase, similar en eso al derecho clasista medieval. Por supuesto, nada de transparencia, sino puro secreto en la concreta negociación de acuerdos internacionales que van a decidir lo esencial del desarrollo futuro... en su beneficio.

Volvamos a los ejemplos de Merkel de remoción de “barreras” al comercio, legislación de patentes, estándares industriales, mercados de bolsa. Ya hicimos referencia al Acuerdo “contra la Piratería”-ACTA, una nueva fuente de monopolios que se pretenden eternos, que se trata de recuperar. En cuanto a la homologación o armonización de las normas, por supuesto se refiere a todos los aspectos de todos los sectores jurídicos, con especial incidencia en el laboral y en los derechos sociales, por mor de la “competitividad”, que nos mete en la carrera hacia el abismo de todas las regiones de todos los Estados de todos los continentes del mundo, a mayor gloria (y poder) de la plutocracia global. Por supuesto, la bolsa es el ejemplo que refiere a los “mercados financieros”. Y, por supuesto también, se refiere a la libertad de inversión de y en todo el sector financiero.

Empecemos por este último. La inspiración intelectual de la posición de la Sra. Merkel, en este tema, aparece atestiguada en los ensayos, artículos y entrevistas de Matthias Wismann que presidía la Comisión para Asuntos Europeos de la Cámara Baja del Parlamento Alemán. Si no por la, posible, inspiración directa, al menos por participación en un mismo ambiente.

Wismann propone ir paso a paso, “en primer lugar, abriendo los mercados de capitales, eliminando las restricciones actuales para reducir su coste. Quinlan y Hamilton (los estudios económicos que dan fundamento a Wismann) calculan que una integración de los mercados financieros podría elevar el volumen de las transacciones en un 50%” (Wissmann, M: *For a Strong Transatlantic Economic Partnership – toward the Transatlantic Single Market between the EU and North America*, 23.1.2007)

La fecha es importante. Tanto el Documento de Trabajo del Elcano, como las opiniones expresadas por Wismann, que cita, son de la primera mitad de 2007. A partir del 8 de agosto, con los problemas de BNP-Paribas, se produce la internacionalización de los problemas de liquidez y se revela la profundidad del desastre en las finanzas internacionales. Pero los problemas ya existían de antes, desde mediados de 2006, y sobre todo a principios de 2007 se sucedían los anuncios de pérdidas y las insolvencias en los bancos estadounidenses que amenazaban con extenderse a Europa. El modelo financiero americano estaba en cuestión, más aún estaba en quiebra. Y, sin embargo, como revela el estudio del Elcano, los académicos y los

políticos, en ese preciso momento, seguían recetando la liberalización y el aumento de los intercambios financieros. Es más hasta bien avanzado el año 2006 se estaba la legislación sobre vehículos e instrumentos financieros americanos, fuente del desastre a la legislación de la UE.

Nos queda el tema de la homologación o armonización de las legislaciones y las prácticas. <<Como primeros pasos, Wissmann propone estudiar “los puntos de contradicción en las respectivas legislaciones,... avanzar hacia el mutuo reconocimiento y, posteriormente, la armonización...”>>(concretamente de las prácticas contables, pero vale para todo). En “este contexto” se cita a Brown, “firme atlantista”, pero en el extremo socialdemócrata, o de izquierda, del espectro del debate (admisible para la élite de poder, especialmente para los plutócratas, claro). Eso le da legitimidad para pedir “reformas liberalizadoras en los mercados de bienes y capitales, pero también de una mayor flexibilidad laboral, que forma parte de la que considera “la ocasión, para Europa, de mostrar su capacidad de liderazgo y llevar decididamente la economía europea a un camino de reforma, modernización y crecimiento”[y que plantea **una cuestión raramente explicitada de las propuestas trasatlánticas: su repercusión sobre el régimen del empleo.**>> Obviamente, como veremos, esa “modernización” no lleva al “crecimiento” que nos interesa, el del bienestar colectivo, sino al aumento exponencial de las desigualdades, a corto plazo, y al deterioro ecológico (que es también, naturalmente, un deterioro de las expectativas vitales) a largo plazo, y, que, por supuesto, nos conduce directamente al mantenimiento y profundización de la crisis, y con las mismas políticas, al nuevo aumento de las desigualdades, en los abiertos anillos de un círculo (espiral) vicioso. Por eso cuando el mismo Brown dice “con el comercio creciendo el doble que la producción y los movimientos de capitales tres veces mayores que hace veinte años, Europa tiene que hacerse competitiva globalmente, ser más abierta en sus relaciones comerciales “y adaptar su modelo social a las realidades globales”. Este es el tema, reducir el “costoso estado del bienestar”, y, en contrapartida, rebajar impuestos a los ricos, rebajando los tipos y los tramos de los impuestos directos, permitiendo el uso de los paraísos fiscales y de la competencia fiscal, al mismo tiempo permitiendo que esquilmen los recursos de las empresas y los fondos públicos (pagando menos y recibiendo más, a través de las “políticas industriales”, p.e.). En definitiva, todo el dinero, y todo el poder, el poder privado y por consiguiente irresponsable, a los ricos, a los plutócratas.

Una versión chusca, y castiza, de la propuesta de Wissmann, Quinlan y Hamilton (y de Brown y Merkel, y de todos los políticos del espectro admisible, es decir con posibilidades de tocar poder), la plantea el ultraliberal español Pedro Schwartz, en lo que llama “alianza para la prosperidad”. Una suma de las doctrinas de la “seguridad de occidente” con las exigencias de los plutócratas de “total libertad”, o, para ser rigurosos, total desarrollo de su poder irresponsable, para exprimarnos a todos. Basado también, como Wissman, en el ensayo de los estadounidenses Hamilton y Quinlan. Esa versión que dio lugar a un libro colectivo, en inglés, editado por la Fundación FAES, la extrema derecha del Partido Popular (véase Cabrillo, F., García-Legaz, J. y Schwartz, P.: *A Case for an Open Atlantic Prosperity Area*, Madrid (FAES), 2006). Ansar intentó plantear la propuesta a su amigo Bush, pero, claro, dado el prestigio (?) del personaje, y el peso en España en el contexto internacional durante su gestión, desde este extremo, la cosa no llegó lejos.

Por consiguiente, a principios del 2007, los políticos compartían su horizonte con la plutocracia euro-americana, también el horizonte temporal. Wissmann lo deja claro, las negociaciones deben concluir en el 2015, exactamente la misma fecha que el grupo de presión RPT/TPN (del que también forman parte los miembros de los grandes partidos de Europa y de EE.UU.).

LO (POCO) QUE SABEMOS DEL ATACI/TTIP: EL CONTENIDO BÁSICO

Por lo que conocemos el contenido básico en torno al que se estructura el Tratado es el siguiente:

- 1) Reducción de los aranceles. Los aranceles entre la UE y EE.UU. son, actualmente, bastante bajos, según información de GATT-1994, con una media ponderada del 2'8% para el sector manufacturero, con aranceles en todo caso por debajo del 4%. Algo más elevados en el sector textil, que como media superan el 20%, y en el sector agrícola, llegando a superar el 100% en el caso del queso, del 35% en las frutas y verduras. No obstante, la eliminación de aranceles puede producir efectos considerables, con ganadores y perdedores como resultado del Tratado y de la Asociación. Y como siempre, en estos casos, los antiguos empleos que se pierden son buenos y seguros, los nuevos mal pagados y temporales. P.e. el sector del automóvil y sus componentes es uno de los más amenazados, una vez suprimidos los aranceles aplicables, 10% para la entrada en Europa de los automóviles y componentes americanos, 2% para la contraparte de exportación a los EE.UU. E, igualmente, ocurre con el sector agropecuario, p.e. respecto de la carne de cerdo. Pero, en algunos casos, tan o más importantes que los aranceles, son las normas reguladoras y las exigencias de control y seguridad, por ejemplo, si en el caso de la carne de cerdo, como solicitan los negociadores norteamericanos, se procede a eliminar las denominaciones de origen del producto, o en el caso del automóvil se equiparan las medidas de seguridad para el consumidor y estándares productivos.
- 2) Pero la cuestión crítica no son, desde luego, los aranceles, si no lo que se denominan "barreras no arancelarias". Esto consiste en cambiar las normas internas de cada una de las partes del tratado, a fin y efecto de favorecer los intereses de los inversores de la otra parte y, en fin, de los grandes inversores de ambas partes en cualquiera de los dos sitios. Y no son normas cualesquiera las que pretenden modificar por esta vía, sino aquellas que imponen "controles y obligaciones" a la actividad económica de los inversores, esto que confieren derechos y libran de abusos a los ciudadanos, respecto de las grandes empresas (y no es que en este momento sean pocos) como veremos, se trata de las normas laborales, medio-ambientales, de seguridad alimentaria, de igualdad de género o de protección de los consumidores. Esto es las cuestiones medulares del bien común.

Con lo que, sectores enteros de actividad, los más sensibles, quedarían fuera de la posibilidad de adoptar decisiones democráticamente, y, a fin de cuentas, la totalidad del ordenamiento jurídico, quedarían sujeta a adaptarse, al albur de una organización internacional, que excluye la influencia del pueblo, a los

cambios que el poder arbitrario del poder establecido, en torno a la plutocracia interna y global, impone. Así lo que establece el gobierno actual no puede ser cambiado por un cambio de posición de la opinión pública, generado o manifestado a través de la movilización. En definitiva se trata de regular e imponer cambios legislativos en el Derecho interno a través de un tratado internacional, y en último término, de la transferencia de soberanía a una organización internacional.

La fórmula preferida por la plutocracia global es naturalmente la competencia entre ordenamientos jurídicos y jurisdicciones (como, por ejemplo, ocurre respecto de la competencia fiscal), de modo que las inversiones puedan fluir a aquellas zonas que menos protejan a su ciudadanía, esto es la norma del país de origen. De modo que, basta que la sociedad mercantil, corporación (lo que se llama persona jurídica en cualquiera de sus formas) o empresario individual obtenga el reconocimiento de origen en uno de los países miembros, para que le sean de aplicación las normas laborales, medioambientales, de protección del consumidor o de cualquier otro tipo, del "país de origen", de modo que existe un poderoso incentivo para reducir el estándar normativo de cada uno de los Estados, con el fin de atraer inversiones y empresas. Sin embargo, la derrota de esta fórmula, por ejemplo en la U.E., mediante las movilizaciones contra la directiva Bolkestein, ha impuesto a los negociadores la búsqueda de nuevos mecanismos. En el caso del ATACI/TTIP parece que se han impuesto los mecanismos del reconocimiento mutuo y/o de la armonización de las disposiciones internas de los asociados.

El reconocimiento mutuo implica que los controles de calidad, de seguridad, de protección al consumidor, y en general cualquier tipo de licencia, autorización u homologación de los bienes, realizados por las agencias e instituciones de uno de los Estados miembros de la Asociación, implican la aceptación automática por parte de la otra. Pero, para ello, sería imprescindible que exista una cierta equivalencia entre las exigencias normativas de cada una de las partes. Incluso en este caso existirá una cierta competencia para rebajar los estándares normativos, o el nivel de control de esos estándares, lo que supondrá una ventaja comparativa para las empresas del Estado menos exigente.

La armonización es un mecanismo más exigente. Se supone que sin una adecuada armonización, la integración económica entre dos zonas con ordenamientos jurídicos fuertemente diferenciados, provocaría enormes perturbaciones, en un ambiente de confusión y caos. Se trata de tender a un modelo normativo nuevo, mediante un cambio de las reglas de producción y de los procedimientos de control del producto de las partes, teniendo en cuenta la normativa de la otra. El criterio de armonización podría ser cualquiera, pero para evitar perjuicios a la ciudadanía deberían utilizarse estándares altos en diferentes aspectos, *verbi gratia* la mayor protección del consumidor, o del medio ambiente, o la protección del trabajador, o, en general, reglas comunes que mejoren, o al menos mantengan y posibiliten el progreso del bienestar social en estas materias, con el fin de impedir cualquier forma que se estime posible de competencia desleal (en inglés *dumping*) laboral y social.

Sin embargo, en los tratados económicos internacionales de la era de la globalización, bajo influencia de las plutocracias globales, se toma como regla general el principio o cláusula de optar siempre porque las normas no puedan ser más restrictivas de lo necesario para el comercio o para la inversión. En último término, incluso las cuestiones más estratégicas para la protección de los trabajadores, o de los consumidores, de las familias o de los niños, del medioambiente (o cualquier cosa que podamos imaginar), o la igualdad de género, la prueba del algodón es esa, si una norma es más restrictiva para el comercio (o para la inversión, en nuestro caso) de lo necesario debe ser cambiada o, mejor, suprimida. Y bajo presión de los cabildeos de la plutocracia global, ese es un poderosísimo instrumento para perjudicar a todo el mundo.

Y el problema se agrava porque la negociación se mantiene con un área económica que, de los convenios de protección de los trabajadores, suscritos a iniciativa de la Organización Internacional del Trabajo sólo ha suscrito 11 sobre 177 convenios técnicos, 1 sobre 4 convenios prioritarios y 2 sobre 8 convenios fundamentales, de esos 14 convenios ratificados sólo 12 están en vigor, a pesar de que ya hace tiempo desde la ratificación. Lo mismo puede decirse sobre protección medioambiental, pues, no ha suscrito el protocolo de Kyoto sobre calentamiento global, ni los acuerdos internacionales sobre Biodiversidad, o sobre diversidad cultural y mantiene serias restricciones en cuanto a los convenios sobre derechos humanos. Pero, como veremos, el poder privado aprovecha las diferencias de legislación en ambos sentidos, y salvo que la presión de la opinión pública se haga irresistible, los negociadores se someterán, encantados, a las presiones, sin perjuicio de las cortinas de humo propagandísticas que convengan.

Por supuesto el planteamiento, desde este punto de vista, el realmente aplicado, es falso en cuanto a los objetivos que dice servir, ni siquiera el comercio y la inversión serán beneficiados. Es obvio que únicamente una evolución favorable de la demanda puede incrementar el comercio y la inversión, como prueba la actual depresión, y la tendencia a la caída del comercio global en los últimos meses motivada por la austeridad en los países ricos, especialmente en Europa. Sólo desde el punto de vista de la ideología neoliberal, totalmente desacreditada en los hechos, puede sostenerse que el beneficio del comercio puede derivarse de tales acuerdos. Y eso lo deduce de una creencia, inasequible a la prueba en contrario, que es el inversor el que aumentaría la demanda y los intercambios, pues, con arreglo a la ley de Say, “la inversión genera su propia demanda”, por lo que la única manera de aumentar la riqueza sería dar todos los privilegios a los ricos, para que éstos inviertan. No obstante, lo que ocurre en la práctica, como es obvio, es que si favorecemos a los “inversores”, es decir a la gente con más recursos, estos, con una propensión a consumir pequeña, no generan una demanda suficiente ni fiable. Con lo que se produce una tendencia a una actividad deprimida y a la adquisición de bienes de “inversión”, esto es a producir espirales o burbujas especulativas, que cuando revientan generan una recesión aún más profunda.

Por eso, el criterio de armonización a la baja produce justo lo contrario de lo que venden los partidarios del tratado. No un incremento, sino una disminución de la actividad, a la vez que la caída de los salarios y el coste del trabajo (que es lo que se pretende con la devaluación interior, destinada a ganar competitividad, en teoría) así como de la seguridad y la estabilidad laboral. Pero todo ello es, a la larga tremendamente contraproducente, incluso para la mismísima competitividad, porque redundará en un empeoramiento de la profesionalidad y las capacidades del trabajo. Bueno, favorecer a los inversores-ricos no generará ninguno de los efectos con los que se vende, pero produce un efecto muy agradable... para los ricos-plutócratas.

Ni siquiera la excusa geoestratégica, -que la alianza del libre comercio entre las dos potencias atlánticas, EE.UU. y la U.E., impondría nuevos estándares industriales (incluyendo los “servicios” en esa industria) al resto del mundo, y especialmente a los llamados países emergentes, lo que mejoraría la posición global del bloque- tendría el menor sentido. Todos saben que el empobrecimiento de las poblaciones del bloque transatlántico está generando un mercado interior decreciente, pero un peso creciente de los muy ricos (grosso modo del 1, e incluso del 0,1%), en situaciones sociales cada vez más parecidas a lo que hasta no hace mucho se llamaba tercer mundo.

A pesar de todo, esos mercados seguirán siendo importantes para el resto del mundo, pero habrá que competir por desplazar a los actuales proveedores, lo que es muy, pero que muy difícil, dado que la mayor parte del comercio global destinado a esas economías se hace entre las propias grandes empresas del bloque, ubicadas a menudo en las zonas de procesamiento de exportaciones del resto de los países, especialmente de los emergentes, zonas en las que muchas veces ni siquiera se aplican las normas protectoras del resto del país donde se ubican. De modo que, a los emergentes, o para ser rigurosos a los plutócratas que tengan alguna relación con la “actividad productiva” de esos países, lo que les interesaría de verdad en cuanto empresarios es asegurarse de que, esas mismas “transnacionales”, de los países occidentales, no puedan desplazarles en sus respectivos mercados interiores. Otra cosa es que, en el ambiente frentista que se crea, países “desarrollados” frente a “emergentes”, no puedan los plutócratas de estos últimos, -y sus aliados en el poder establecido, políticos en el gobierno y burócratas de alto nivel-, encontrar la excusa perfecta para empobrecer, aún más, a sus propios conciudadanos, pero esto, en poblaciones ya muy exprimidas, puede ser arriesgado.

Así, pues, la finalidad de todo esto es otra evidentemente: reducir los “costes laborales” y fiscales, reduciendo y eliminando a ser posible los servicios públicos, por la vía de la falta de financiación, generando de paso un sector muy rentable para la “inversión”, a costa de las necesidades vitales de la población empobrecida, que los plutócratas desean que sea el 99%. Y, a fin de cuentas, incrementar la concentración de la renta y de la riqueza en todas partes, pero especialmente en los países ricos donde hay mucho más de lo que las plutocracias globales puedan apropiarse, que aún va a parar a las otras clases y sectores, arruinando de paso a las empresas pequeñas y medianas, sujetas a una competencia efectiva, y más dependientes del mercado interior, y

con menos posibilidades, por consiguiente, para aprovechar las grandes ventajas de ese comercio global, lo que aún favorecerá más la concentración pretendida.

Para conseguir ese objetivo, en general, se pretende eliminar todas las normas que puedan constituir costes para las inversiones, ya sea para la protección de los trabajadores, del consumidor, del medio ambiente, incluidas las cuestiones acuciantes del cambio climático y otros intereses públicos que no puedan demostrar sin lugar a dudas que cumplen la cláusula "no más restrictivos de lo necesario al comercio y/o a la inversión". En todo caso se pretende que las empresas desarrollen sus negocios en ambos lados del Atlántico con las mismas reglas y sin controles públicos o con los mínimos posibles. La "convergencia reglamentaria", la "equivalencia" y el "reconocimiento mutuo" deben permitir que los productos y servicios no hayan de cumplir las normas locales aplicables sobre esas cuestiones clave.

Una vez reconocidos los nuevos estándares reducidos del interés público se trata de establecer estructuras, -como es el caso del Consejo de Cooperación Reglamentaria, con representantes de las agencias de regulación estadounidenses y de la U.E.-, que negocien el mantenimiento, quizá con la mira puesta en la reducción, de esos estándares, con competencias tanto para vetar normas en cualquier nivel de la administración de los Estados, como para promover cambios en las legislaciones vigentes. La Cámara de Comercio Americana y Business Europe, dos asociaciones empresariales que actúan como grupos de presión muy agresivos, pretenden que los representantes de la gran industria desarrollen, en conjunto con los gobiernos, el nuevo marco institucional para las futuras decisiones clave.

Y todas estas normas deben ser interpretadas con arreglo a los principios generales de los acuerdos de Marraquech, que crearon la Organización Mundial de Comercio y que constituyen el ordenamiento de referencia sobre comercio internacional. Señalemos estos tres: la equivalencia entre procesos y modos de producir, el principio de nación más favorecida y el principio de trato nacional.

La primera parece una orientación técnica, pero va mucho más allá. Es la regla que nos obliga a aceptar cualquier mercancía de cualquier país miembro de la OMC u otro tratado nacional, cualesquiera que hayan sido las condiciones en que se haya producido, con o sin derechos de los trabajadores, con o sin medidas de seguridad en el trabajo, etc.

El trato nacional implica que "los productos importados del territorio de cualquiera de los Miembros un trato no menos favorable que el otorgado a productos similares de origen nacional" y lo mismo ocurrirá con los servicios o con los inversores. Esto es pueden recibir un trato más pero no menos favorable. En todo caso eso es aplicable tanto a las normas jurídicas como a las prácticas administrativas.

El trato nacional se aplica a las mercancías, a los servicios y a las inversiones que están incluidas en el tratado. El Acuerdo de la OMC estableció la posibilidad de crear una lista, siquiera los órganos de la OMC intentaran dotar a estas listas de cierta fuerza expansiva. Sin embargo, en el ATACI/TTIP, se da el punto de vista contrario. La lista es negativa. El trato nacional se aplica a todas

las mercancías, servicios e inversiones fuera de las que hayan sido excluidas en una lista específica, de “medidas disconformes”. La regla es la aplicación del trato nacional, la excepción su inaplicación a los inversores extranjeros, y el principio jurídico impone, entonces, que las excepciones son de interpretación restringida.

El trato de nación más favorecida implica otorgar a la mercancía, servicio o inversión, un trato no menos favorable que el correspondiente a la Nación Más Favorecida, de modo que queda al menos en el estándar de los bienes económicos procedentes del Estado que reciba más derechos sobre el territorio de la sociedad receptora. Como vimos en los acuerdos sobre mercancías y sobre servicios de la OMC está prevista una excepción para los ACR respecto de esta cláusula de Nación Más Favorecida, en aras a favorecer la desregulación o re-regulación en beneficio de los “inversores” internacionales, lo que no es más que una cobertura de la plutocracia global, cuyo mascarón de proa son los máximos directivos y propietarios de las grandes empresas transnacionales y los directivos de las gestoras de fondos de inversión colectivas.

LA ARMONIZACIÓN A LA BAJA EN LOS DIFERENTES SECTORES

Lori Wallach, la activista que puso en jaque al AMI, mediante la revelación del proyecto de Acuerdo, señala los sectores más problemáticos en el ATCI, sigamos su exposición en http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_es.htm.

- A pesar de que la Comisión dice que “la U.E. no estará obligada a introducir cambios en su legislación sobre transgénicos”, ni en general en la “que tiene por objeto proteger la vida y la salud humanas, la sanidad y el bienestar de los animales o los intereses medioambientales y de los consumidores, no formará parte de las negociaciones.” (ver http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/questions-and-answers/index_es.htm), ésta, si no se obliga a los negociadores, no pasará de una declaración propagandística más. Porque si ese aspecto es una línea roja de los negociadores europeos también lo es de los estadounidenses lo contrario.

Y resulta que en la mismísima propaganda de la Comisión se abre un portillo que puede dar mucho juego, la “cooperación que ayuda a **minimizar el efecto que tienen nuestros respectivos sistemas de autorización de los O.M.G. en el comercio... el ATCI es una oportunidad** para respaldar esta cooperación”. La cláusula de preferencia por el comercio, que permite negligir cualquier otro interés jurídicamente protegible.

Parece como si la European Commission se hace, nos hace, trampas en el solitario, pues resulta que, mientras en la U.E. se encuentran autorizados actualmente 52 productos transgénicos, en EE.UU., sede de las principales empresas agrobiológicas, agro-químicas y bioquímicas, las variedades autorizadas son miles y miles, y continuamente se van introduciendo otras nuevas, dada la enorme laxitud que la legislación estadounidense mantiene en esa cuestión. Si se establece un mecanismo de cooperación, como el

reconocimiento mutuo de las autorizaciones y los controles, automáticamente, el consumidor europeo se verá sometido a la importación de una enorme variedad de transgénicos cuya inocuidad, para las personas y/o para el medio ambiente, no está probada.

Por otro lado este mecanismo es de ida y vuelta. Pues, en los propios EE.UU., en la mitad de los Estados, con hasta un 80% de los hogares, resulta obligatorio el etiquetado de los OMG, las empresas biotecnológicas piensan utilizar el mecanismo del ATACI/TTIP para intentar eliminar esta obligación.

- Por supuesto, el tratado también provocará graves pérdidas en cuanto a la seguridad alimentaria. Las industrias cárnicas de EE.UU. están usando las negociaciones para relajar las normas sobre el consumo de determinados productos. Especialmente pretenden introducir en la UE el pollo tratado directamente con cloro y otros desinfectantes. Ese tratamiento permite hacer frente al riesgo de contaminación por bacterias coliformes, y otras derivada de unas normas de sacrificio de los animales mucho menos estrictas que en la UE. Por su parte los productores de Carne, especialmente de vacuno tratan de imponer que la Unión Europa les permita exportar carne en cuya producción se hayan usado hormonas del crecimiento, como la roctopamina, prohibida en 160 países, incluidos China y Rusia, por los riesgos derivados para los seres humanos y los animales. No obstante la Asociación de Productores de Carne de Cerdo de EE.UU. no “aceptará otro resultado que la eliminar la prohibición de la UE sobre el uso de la roctopamina en el proceso de producción”. https://www.facebook.com/permalink.php?id=427890077323679&story_fbid=487783011334385.

También aquí funciona el mecanismo de ida y vuelta, el Business Europe, patronal y grupo de presión, denuncia la ley de 2011, sobre modernización de la seguridad alimentaria, como una de las "barreras no comerciales centrales a las exportaciones de la UE a los EE.UU.". porque permite a la autoridad de supervisión de EE.UU. retirar Alimentos y Medicamentos, que aparezcan contaminados en el mercado.

https://www.facebook.com/permalink.php?id=427890077323679&story_fbid=487783011334385.

- Las regulaciones europeas sobre el cambio climático son otro de los objetivos de los grupos de presión de la otra orilla. Portavoz de esa aspiración se ha hecho la asociación empresarial Aerolíneas de América, que para influir en los negociadores ha presentado una lista de las “regulaciones innecesarias que impiden de manera significativa nuestra industria”; en primer lugar de la lista figuras los compromisos europeos sobre el cambio climático, lo que obligaría a pagar a las empresas de transporte aéreo por el daño causado por sus emisiones de CO2. Pero es que las propias empresas europeas tienen en sus manos la suspensión de su aplicación, con lo que lo que se trata de lograr, para unos y otros es la supresión definitiva. Véase el mismo sitio de los párrafos anteriores.
- Por su parte el sector financiero de la U.E. tiene en el punto de mira la regulación financiera de los EE.UU., la Ley Dodd-Frank de 2008, y especialmente la llamada Regla Volcker, aprobada finalmente a finales de 2013, que limita las actividades especulativas de riesgo a los bancos y refuerza su supervisión. Aunque el gobierno de EE.UU. había excluido este sector de la negociación, es en este caso la Asociación Alemana de Banqueros la que pide

el mayor reconocimiento posible de la “Norma del país de origen” para que las entidades europeas presentes en el mercado americano no se vean restringidos en su operativa con productos riesgo.

Por su parte el Foro Europeo de Servicios cuestiona la aplicación de la norma to big to fail (demasiado grande para quebrar) a los bancos europeos, norma que trata de someter a controles especiales a los bancos que puedan suponer un riesgo sistémico, de modo que su insolvencia luego haya que cargarla sobre el contribuyente.

También aquí hay una solidaridad de retorno por parte de las entidades americana que quieren impedir que los impuestos sobre transacciones financieras, la mini-tasa tobin que se aplica en Europa, le sea aplicable a los bancos estadounidenses que operen en este lado.

En definitiva si los bancos de un lado consiguieran esas exenciones sobre el territorio del otro, es obvio, que no tardarían ni 5 minutos en ser suprimidas también para las empresas locales, con el fin de evitar la desventaja competitiva que eso supondría para las otras entidades en su propio territorio. En definitiva un mecanismo privilegiado para liquidar las escasas medidas de seguridad y control que se han impuesto a los bancos, actividades y mercados financieros, y que, por supuesto, los plutócratas globales lo ven como una limitación a sus beneficios (a costa y a riesgo del erario público, es decir de los recursos a disposición de la ciudadanía) y por ello están aplicando toda la presión que es posible para conseguir su eliminación

- Los mecanismos de protección jurídica de los bienes esenciales están basados en criterios contrarios entre las dos partes en el tratado. En el caso de Europa continental está basada en el principio de precaución. En el caso de EE.UU. en el principio contrario de indemnización, de modo que se puede poner el producto en el mercado para que lo adquieran los consumidores, y si de aquí se derivan daños, aunque sea a bienes esenciales, como la vida o la salud, pues ya se verá si alguien consigue probar el lazo causal entre el daño y el producto y, en su caso, se indemnizará. Si se trata de una gran compañía es probable que los beneficios alcanzados hasta entonces sean superiores al importe de las multas o de las indemnizaciones que, en todo caso, habrá que ver cuando se harán realmente efectivas.
- El llamado fracking, o fracturación de las capas del suelo para liberar el gas esquisto, como recurso energético. De uso frecuente en EE.UU., mucho menos en Europa, las compañías toman el tratado como una oportunidad única de eliminar las “barreras no-arancelarias” referentes a las garantías y precauciones para utilizar este recurso, o al menos importar el gas del otro lado del Atlántico. Tales barreras son en realidad la creciente oposición ciudadana a esa práctica. En España 7 comunidades autónomas y 400 municipios establecen algún tipo de norma para oponerse a la fracturación. Sin embargo en el Estado de Vermont y en numerosos municipios americanos también ha sido prohibida esta práctica y las nuevas licencias se conceden cada vez con más dificultad. La solución, una cláusula que, según todos los indicios se haya sobre la mesa, por la que EE.UU. debe dar nuevas licencias sin evaluar su impacto, ver http://www.ecologistasenaccion.org/article28230.html?var_mode=calcul#nh2-10.
- Concluiremos con el uso o la protección de los datos privados. “La Coalición de Comercio Digital, una alianza de las empresas del sector, pretende que esas normas

de la UE no impidan el flujo de salida de los datos personales hacia los Estados Unidos. De hecho el comercio con los datos de internet, incluso el robo de datos, es un sector en auge. Por eso incluso el oficialista Consejo de EE.UU. para el Comercio Internacional (USCIB) pretende que el ATACI/TTIP debe establecer una "excepción muy limitada en cuestión de seguridad y privacidad.. en Internet", y naturalmente, se escuda en considerar la protección de datos como un "obstáculo encubierto al comercio."

EL CIERRE DE LA RATONERA: EL ARBITRAJE PRIVADO, TRIBUNALES CLASISTAS

Si es Vd. un ciudadano común tiene derecho a la protección efectiva de su derecho por parte de los tribunales, con arreglo a la Constitución de 1978. Pero, amigo mío, si es Vd. nada menos que un inversor extranjero, entonces no sólo tiene los mismos derechos que los ciudadanos. Tiene Vd. unos privilegios exorbitantes. Vd. tendrá, como inversor, al menos, los mismos derechos que los ciudadanos del país, según el principio de trato nacional, pero puede tener más, y de hecho lo que se está negociando ahora es, precisamente, la cantidad y la calidad de esos derechos de más. Incluso puede Vd. demandar al Estado en el que ha hecho su inversión ante unos "tribunales especiales". Unos tribunales clasistas, reservados para Vd. y sus privilegios, y que son, precisamente, componentes de lo que Vd. más ama, el poder privado. Y el Estado o la Comunidad de Estados en cuestión, extrañamente, ha aceptado de una vez y para siempre sus privilegios.

Se acabó la igualdad ante la Ley. Todo el mundo sabía antes que tal igualdad era sólo formal, pero no efectiva. Que los ricos tenían más derechos. Pero, incluso esas apariencias han saltado ahora por los aires. El artículo 14 de la Constitución que padecemos a partir de ahora tendrá que decir, a partir de ahora, "Los españoles son iguales ante la Ley, sin que pueda prevalecer discriminación alguna por razón de... cualquier... circunstancia o condición personal o social... Salvo que pueda revestirse de **la condición de inversor extranjero, en cuyo caso, gozará en exclusiva de los privilegios** que establecen las normas de la organización Mundial del Comercio, del Acuerdo Trans-Atlántico de Comercio e Inversiones y de los otros Acuerdos Internacionales de Comercio e Inversión o las normas emanadas de las Organizaciones Internacionales constituidas por dichos Acuerdos." La misma salvedad habrá que hacer respecto de los extranjeros en el artículo 13.

Por supuesto al cuidado de sus privilegios, el inversor cuenta con los tribunales y la administración del país donde haya invertido, espoleadas por los instrumentos diplomáticos tradicionales de su país de origen, que, además de sus propios recursos de presión sobre el Estado en el que se realice la inversión, cuenta ahora con los instrumentos de reclamación de Estado a Estado ante los las estructuras que se constituyen en la nueva Organización Internacional.

Pero, por último, cuenta con estos tribunales arbitrales (esto es privados), cuyos fallos no admiten recurso. Normalmente en las leyes internas a los Estados es la autonomía de las partes la que puede excluir la jurisdicción ordinaria de un tema perfectamente identificado, sin que en ningún caso pueda admitirse someter a arbitraje todos los posibles litigios que puedan afectar a una persona. Pero, mediante estos acuerdos, es el Estado, cada uno de los Estados integrantes de la Asociación Internacional, los que

firman esta cláusula de compromiso, en general, comprometiéndose así a todos sus ciudadanos, y a sus futuros impuestos, no para la garantía efectiva de sus derechos, sino con toda certeza para todo lo contrario.

Tales tribunales arbitrales están constituidos por tres miembros, uno elegido por cada parte y el tercero por acuerdo de los otros dos. Se trata de un enorme negocio para abogados en el ejercicio privado su de profesión, y un negocio de unos cuantos despachos. Lori Wallach apunta a un dato, que pone en perspectiva la cuestión, pues existen ya numerosos Tratados que reconocen este privilegio, aunque quizá no hasta el punto que se pretende imponer en este Acuerdo, un 55% del número de los que fueron designados para ejercer esa exclusiva función pertenecen apenas a quince árbitros. Por supuesto, un grupo tan integrado es un grupo bastante cerrado. Tenemos, no obstante, un árbitro que llegó a tener un auténtico ataque de sinceridad sobre el tema. Es español y se llama Juan Fernández Armesto, y su cualificada opinión es ésta “Cuando me despierto por la noche nunca deja de sorprenderme que Estados soberanos hayan aceptado el arbitraje de inversiones para todo [...] A tres individuos privados (los árbitros) se les confía el poder de revisar, sin ninguna restricción o procedimiento de apelación, todas las acciones del Gobierno, todas las decisiones de los tribunales y todas las leyes y reglamentos que emanan del Parlamento”, véase <http://corporateeurope.org/es/trade/2013/03/cap-tulo-4-qui-n-vigila-los-guardianes-los-conflictos-de-inter-de-los-rbitros-de>.

Por supuesto, el número de los casos que se les plantean ha aumentado exponencialmente en los últimos años. Y son las empresas europeas y estadounidenses las que mayor litigiosidad presentan, más de la mitad de la presentada por todas las empresas del mundo.

Los casos que se plantean ante este tipo de tribunales pretenden la indemnización de un perjuicio, ya sea por el daño que ya han sufrido, o por el beneficio que no han obtenido o incluso pueden no obtener (lucro cesante). En este sentido las pretensiones de indemnización no sólo cubren toda la gama de la causación de un perjuicio individual y directo a la inversión realizada, por ejemplo mediante una expropiación, sino también el posible perjuicio derivado por un cambio normativo de carácter genérico, lo que se denomina en argot “expropiación indirecta”, incluso aunque afecte del mismo modo a empresas nacionales, que, por supuesto, no disponen de este recurso.

De modo habrá que tener en cuenta los posibles intereses de algún inversor extranjero, especialmente de las 75.000 sucursales, agencias, delegaciones o subsidiarias de las empresas transnacionales de EE.UU. y de la U.E. en la otra zona, que acaso pueda ser considerado por los tribunales arbitrales internacionales, a la hora de realizar cualquier cambio normativo en cualquier nivel institucional, desde el Estado hasta el más pequeño ayuntamiento. Obviamente, ante la posibilidad de recibir reclamaciones por valor de muchos miles de millones las autoridades públicas se tentarán muy bien la ropa antes de introducir cualquier disposición que pueda no ser del gusto de los inversores extranjeros o, en general, de los plutócratas globales.

Por otro lado, el que se excluya al poder judicial de los países de la U.E. y de los EE.UU., que, por supuesto, no tienen una posición contraria a los inversores, ya

supone toda una declaración de intenciones. Pero, es que el hecho de que la posición de demandante corresponde a los inversores y la de demandado a los Estados, hace que una cierta posición a favor de los intereses privados sea una buena política para mantener un negocio extremadamente lucrativo, pues algunos de estos pocos árbitros pueden obtener hasta un millón de euros por un proceso, con promedios hora de más de 600 dólares (unos 460 Euros).

Como dicen los árbitros Guillermo Aguilar Álvarez y W. Park, “los árbitros no suelen verse a sí mismos como garantes del interés público”

Y, en efecto, no hay bien público que no estén siendo atacados por algún litigio planteado ante alguno de estos tribunales arbitrales (he estado tentado de decir arbitrarios) en aplicación de los tratados bilaterales, que contienen cláusula de sumisión a arbitraje de los conflictos que pueden plantear los inversores contra las instituciones públicas.

Lori Wallach cita “Algunos ejemplos: El aumento de los salarios mínimos egipcio y la legislación peruana para el control de las emisiones tóxicas son combatidos actualmente por empresas de EE.UU. como de la UE, citando sus privilegios inversores. Otras empresas reclamaron, citando el acuerdo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Canadá, EE.UU. y México, para garantizar los precios de la alimentación, las energías renovables y en contra de una moratoria para el fracking. El gigante del tabaco Philip Morris tiene un procedimiento de arbitraje contra las progresistas leyes antitabaco en Uruguay y Australia, después de haber fallado en revocar esta ley ante los tribunales nacionales. Del mismo modo, la compañía farmacéutica Eli Lilly de EE.UU. se ha quejado, con base en el acuerdo del TLCAN, contra Canadá por el otorgamiento de licencias de medicamentos en función de sus propios criterios (que sean asequibles de modo que tales medicamentos estén disponibles para todas las personas que los necesiten). Y la compañía eléctrica sueca Vattenfall pretende cobrar una indemnización milmillonaria de Alemania, debido a las normas restrictivas para las centrales eléctricas de carbón y el desmantelamiento progresivo de las centrales nucleares.”

Una muestra definitiva de lo que hace el “poder privado” que a David Rockefeller, le parecía la instancia adecuada para sustituir a los gobiernos que han perdido legitimidad para gobernar. Para ser rigurosos ese no es sino el poder del dinero. Un poder privado, y por consiguiente, arbitrario, irresponsable, impersonal e inmoral. Un poder que está instalando un malestar sordo y agudo en la ciudadanía global. Un poder que está destruyendo el planeta y el futuro.