

# TTIP, CETA Y TISA NUEVAS PIEZAS PARA BLINDAR EL CAPITALISMO GLOBAL

## ÍNDICE

<b>1. UNA VUELTA DE TUERCA MÁS DEL CAPITALISMO</b>	<b>3</b>
<b>2. GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL. DESDE EL CONSENSO DE WASHINGTON HASTA EL TTIP ALLANANDO EL CAMINO A LAS TRANSNACIONALES</b>	<b>7</b>
Orígenes de la globalización neoliberal	7
Cómo funciona la globalización neoliberal y porqué necesita más tratados	10
Arquitectura institucional de la globalización neoliberal	15
Geopolítica del siglo XXI. Estados Unidos y Europa i ntentan recuperar el control	22
<b>3. EL PODER DE LAS GRANDES CORPORACIONES</b>	<b>25</b>
Poder económico de las Empresas Transnacionales	26
Poder político	27
Poder social	32
<b>4. ARQUITECTURA DE LA IMPUNIDAD</b>	<b>35</b>
Derecho Corporativo Global	37
El Derecho Internacional de los Derechos Humanos	39

# 1. UNA VUELTA DE TUERCA MÁS DEL CAPITALISMO

<b>5. TTIP, CETA y TISA, TRATADOS DE NUEVA GENERACIÓN</b>	<b>41</b>
Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP)	41
Consecuencias que tendrá el TTIP en caso de que entre en vigor	50
Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (CETA)	58
Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA)	60
<b>6. RESISTENCIAS Y ALTERNATIVAS AL PODER DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES</b>	<b>65</b>
Estrategias y agendas de los movimientos sociales contra el poder corporativo	67
Alternativas al poder corporativo	70
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>73</b>

Para comprender los objetivos que persiguen las élites globales con la negociación de nuevos acuerdos comerciales y de inversión, tenemos que situar estas negociaciones en el marco del proyecto neoliberal que rige el proceso de globalización económica, con las empresas transnacionales como principales protagonistas. Se trata, por tanto, de una vuelta de tuerca más del capitalismo para garantizar y ampliar la tasa de beneficio, en un contexto de crisis civilizatoria en la que salta por los aires la forma en la que entendíamos el mundo y se acumulan las diferentes dimensiones de la crisis. No es, por tanto, una respuesta a la crisis financiera y económica exclusivamente, sino que se enmarca en las transformaciones geopolíticas, la crisis ecológica y la crisis de reproducción social.

Ocho años después del estallido de la crisis financiera global es evidente que sus responsables han conseguido salir airosos, mientras los gobiernos asumen los costes de la crisis. En una demostración perfecta de como el Estado neoliberal, lejos de evitar la intervención pública en la economía, opera como socio del capital financiero. De esta forma, el capital financiero no sólo se ha sacudido sin más la indignación popular sino que ha utilizado el poder del Estado para sofocar las revueltas democráticas en su contra, como pasó en Grecia (Bello, 2016).

Como dice Susan George (2014), la “democracia sucumbe de modo gradual a la plaga de la ideología neoliberal en que más y más funciones del gobierno legítimo son asumidas por agentes y organizaciones ilegítimos, opacos y no elegidos. Esto ocurre a todos los niveles, ya sea nacional, regional o internacional”. Se trata de una

**VEMOS POR TANTO COMO LA GLOBALIZACIÓN NEO-LIBERAL SE HA ENCARGADO DE PONER EN COMPETICIÓN A LOS TRABAJADORES DE TODO EL MUNDO, CAMBIANDO LA CORRELACIÓN DE FUERZAS ENTRE CAPITAL Y TRABAJO. MERCANTILIZANDO TODOS LOS ESPACIOS MÁS ALLÁ DEL ECONÓMICO, AMPLIANDO LA DESIGUALDAD Y PONIENDO EN JUEGO LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA HUMANA, LA POSIBILIDAD REAL DE QUE LA VIDA CONTINÚE –EN TÉRMINOS HUMANOS, SOCIALES Y ECOLÓGICOS– CON UNAS CONDICIONES DE VIDA ACEPTABLES PARA TODA LA POBLACIÓN**

“contraofensiva del capital”, especialmente el financiero, que consigue recuperar poder, aprovechando también el fin del ideal socialdemócrata, por el cual se pretendía generalizar el bienestar a partir de un crecimiento sin fin, pero sin redistribución de la riqueza.

Este escenario genera una espiral perversa en la que, gracias a la creciente concentración de poder, las élites pueden imponer su voluntad a los gobiernos de forma cada vez más directa y así logran políticas públicas que, a su vez, incrementan la desigualdad. La negociación de nuevos tratados comerciales la debemos situar, por tanto, en este contexto de reestructuración del poder, que está impulsando un profundo retroceso tanto en términos democráticos como sociales. Este retroceso se vive de forma clara en Europa, donde se están desmantelando las conquistas históricas del Estado de bienestar, pero también se produce en otras partes del mundo, en las que las desigualdades y la pérdida de derechos se profundizan a medida que el capital sigue avanzando.

Vemos por tanto como la globalización neoliberal se ha encargado de poner en competición a los trabajadores de todo el mundo, cambiando la correlación de fuerzas entre capital y trabajo. Mercantilizando todos los espacios más allá del económico, ampliando la desigualdad y poniendo en juego la sostenibilidad de la vida humana, la posibilidad real de que la vida continúe —en términos humanos, sociales y ecológicos— con unas condiciones de vida aceptables para toda la población. Una crisis de la sostenibilidad de la vida provocada tanto por la crisis ecológica, como por la crisis de los procesos de reproducción social fruto de la “crisis de los cuidados”, debido a la tensión entre la satisfacción de las necesidades humanas y la generación de beneficio económico sobre la que se sustenta el capitalismo patriarcal (Ezquerro, 2011).

**EN ESTE CONTEXTO DE CRISIS CIVILIZATORIA, EL CAPITALISMO NECESITA MÁS QUE NUNCA LA INTERVENCIÓN DEL ESTADO Y LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES PARA SOBREVIVIR. PROFUNDIZANDO LA TENDENCIA, YA DESCRITA POR MANDEL, HACIA UNA EXTENSIÓN ADICIONAL DE LAS FUNCIONES DEL ESTADO, QUE AUMENTA TANTO LA PLANIFICACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO COMO LA SOCIALIZACIÓN ESTATAL DE LOS COSTES –RIESGOS– (MANDEL, 1972)**

En este contexto de crisis civilizatoria, el capitalismo necesita más que nunca la intervención del Estado y los organismos internacionales para sobrevivir. Profundizando la tendencia, ya descrita por Mandel, hacia una extensión adicional de las funciones del Estado, que aumenta tanto la planificación económica del Estado como la socialización estatal de los costes —riesgos— (Mandel, 1972). Para poder seguir ejerciendo estas funciones, el Estado neoliberal traspasa sus funciones hacia instancias internacionales, alejadas de la democracia, al mismo tiempo que trabaja para asegurar las posiciones de sus élites capitalistas en la economía internacional.

Por tanto, podemos ver como la negociación de nuevos tratados de libre comercio e inversión, como son el TTIP (Tratado de Libre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea), el CETA (el homólogo al TTIP pero entre Canadá y la Unión Europea), el TISA (Tratado para la liberalización de los servicios) o el TPP (Tratado Transpacífico), responde a esta necesidad del capital transnacional europeo y estadounidense de que sus gobiernos les defiendan, para poder seguir compitiendo en la economía mundial. Al mismo tiempo que responde a la necesidad de alejar la toma de decisiones del escrutinio público y abrir las puertas a una nueva ola de mercantilización, que garantice la supervivencia del capital.

Los megatratados se convierten, por tanto, en una herramienta para cambiar las formas de legislar y concentrar aún más el poder político y económico, reforzando los “súperderechos” de las grandes multinacionales, subordinando leyes y derechos humanos a los beneficios privados (Kucharz, 2016). En este sentido, la lucha contra el TTIP y los demás tratados nos tiene que servir para denunciar, no solo estos tratados, sino la lógica que hay detrás. El objetivo de este *Texto de Combate* es, por tanto, contextualizar los tratados, sus objetivos y consecuencias, y aproximarnos al funcionamiento del capitalismo global y especialmente de sus actores principales, las empresas transnacionales.

## 2. GLOBALIZACIÓN NEOLIBERAL. DESDE EL CONSENSO DE WASHINGTON HASTA EL TTIP ALLANANDO EL CAMINO A LAS TRANSNACIONALES

### **Orígenes de la globalización neoliberal**

Para entender el capitalismo globalizado actual es necesario entender, en primer lugar, la evolución de la globalización neoliberal y las reconfiguraciones de poder que ha generado en la esfera global. Tenemos que remontarnos, por tanto, a los años 70, cuando se instaura la máxima del neoliberalismo *gobernar para el mercado*. El proyecto neoliberal global se expande desde entonces con la transformación interna de los Estados —siendo el mejor ejemplo de ello las políticas antisociales de Thatcher en el Reino Unido— y con la expansión del proyecto neoliberal a través de las instituciones económicas internacionales. En un primer momento, el principal objetivo del neoliberalismo fue eliminar las barreras interpuestas a la expansión del mercado, ya fueran la regulación o las fronteras estatales. El resultado de esta expansión es la globalización neoliberal, con la integración de cada vez más mercados, cada vez menos regulados.

Los protagonistas de este proceso, además de Thatcher y Reagan, fueron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Instituciones financieras internacionales que aprovecharon la coyuntura económica que sufrían los países del Sur en los 80s, debido a la crisis de la deuda externa, para aplicarles su receta económica: el Consenso de Washington. Éste consistía en un paquete conjunto de políticas económicas como la lucha contra el déficit público por la vía de reducción del gasto, reformas para reducir la progresividad

**[...] A PESAR DEL AVANCE QUE SUPUSO SU CREACIÓN, LAS NEGOCIACIONES EN EL SENO DE LA OMC ESTÁN ESTANCADAS DESDE HACE TIEMPO. SU DECADENCIA EMPEZÓ EN SEATTLE, EN 1999, CUANDO EL MOVIMIENTO ALTERMUNDIALISTA HIZO SU APARICIÓN PARA DENUNCIAR LOS IMPACTOS DE LA GLOBALIZACIÓN. DESDE ENTONCES ALGUNOS PAÍSES DEL SUR ECONÓMICO HAN BLOQUEADO LAS NEGOCIACIONES, HACIENDO QUE EL INTENTO DE INCLUIR LA INVERSIÓN, LAS COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO O LOS SERVICIOS FRACASARAN**

impositiva, la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio y de los mercados de capitales a nivel internacional, la minimización de las condiciones a la entrada de inversiones extranjeras directas o la desregulación de los mercados laborales internos.

Con el Consenso de Washington los países del Norte lo que hicieron fue “retirar la escalera” del desarrollo capitalista a los demás países. Es decir que, a pesar de que los países centrales para poner en marcha el capitalismo necesitaron de un fuerte intervencionismo público, impidieron que los demás países utilizaran las mismas políticas para desarrollarse (Chang, 2004). Reescribieron la historia para justificar unas medidas de ajuste que de ninguna manera iban a permitir a estos Estados desarrollarse y garantizar una vida digna para sus habitantes, además de obligarles a extravertir sus economías, dejándolos completamente dependientes del Norte.

Las consecuencias de los ajustes estructurales, impuestos a través de los préstamos condicionados, tuvieron unos impactos muy negativos para los países que las aplicaron. Lejos de entrar en la senda del crecimiento económico, dejaron el legado de una década perdida, con unos gobiernos incapaces de hacer frente a la grave situación de empobrecimiento de sus poblaciones. Pero, a pesar del claro fracaso de estas políticas, desde el FMI no se hizo ninguna revisión en profundidad de las medidas propuestas. Y, aún hoy, podemos ver cómo los mantras neoliberales vuelven a surgir debido a la crisis económica, a pesar de que estén basados, como se ha ido comprobando, en fundamentos erróneos. Ello demuestra que el Consenso de Washington consiguió consolidar, de forma permanente, la ideología neoliberal en las principales instituciones internacionales, así como en la mayoría de los gobiernos.

Además, la construcción de la globalización neoliberal no se detuvo con el Consenso de Washington, siguió extendiéndose a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la creación de áreas de libre comercio como la Unión Europea y la firma de Tratados de Inversión y Comercio Regionales o Bilaterales. En este sentido, po-

demostramos que la OMC representa un hito en la implantación de la armadura jurídica reclamada por la élite económica. Su creación en 1995 fue un gran paso en la liberalización del comercio mundial, ya que se instauró un marco común para la desregulación del comercio, con una estructura institucional coercitiva que lo garantizaba (El sistema de solución de diferencias en el que un Estado puede demandar a otro Estado en caso de incumplimiento de las normas).

Pero a pesar del avance que supuso su creación, las negociaciones en el seno de la OMC están estancadas desde hace tiempo. Su decadencia empezó en Seattle, en 1999, cuando el movimiento altermundialista hizo su aparición para denunciar los impactos de la globalización. Desde entonces algunos países del Sur económico<sup>1</sup> han bloqueado las negociaciones, haciendo que el intento de incluir la inversión, las compras del sector público o los servicios fracasaran. En este contexto, las economías del Norte han tenido que desplazar las negociaciones hacia tratados regionales o bilaterales para poder seguir profundizando la globalización neoliberal y avanzando en su agenda.

Y más recientemente vemos como las economías del norte han abierto dos nuevos frentes para ir más allá de la OMC y presionar desde fuera a los Estados que siguen bloqueando su avance. Por un lado, promover acuerdos sobre temas específicos (como el TISA sobre servicios) y, por otro lado, impulsar tratados megaregionales, cuya peculiaridad reside en estar suscritos por varias potencias del Norte, aunque también participen países del Sur (Zabalo y Bidaurratzaga, 2016).

1. Utilizamos los conceptos Sur y Norte para poder diferenciar las economías con un capitalismo industrializado más avanzado de las demás economías, aunque son categorías que cada vez sirven menos para explicar la actual configuración del capitalismo global, cada vez menos parecido a los marcos que sirvieron en los años 80 y 90.

**PARA QUE LA REPRODUCCIÓN CAPITALISTA NO SE DETENGA, EL CAPITAL TRANSNACIONAL TIENE QUE ASEGURARSE DE QUE ESTOS PROCESOS PUEDAN SEGUIR AMPLIÁNDOSE Y, POR TANTO, TIENE QUE GARANTIZAR QUE NO SE VA A PONER OBSTÁCULOS NI A LA TRANSNACIONALIZACIÓN, NI A LA FINANCIARIZACIÓN, AL MISMO TIEMPO QUE CONSIGUE CRUZAR NUEVAS FRONTERAS PARA QUE LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN PUEDA EXTENDERSE**

**[...] LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA HA CONSEGUIDO REEQUILIBRAR LA CORRELACIÓN DE FUERZAS EN BENEFICIO DEL CAPITAL. PERMITIÉNDOLE ESCAPAR DE LAS ATADURAS NACIONALES Y MOVERSE POR TODO EL MUNDO CON LIBERTAD, BUSCANDO LAS MEJORES CONDICIONES Y CON CAPACIDAD PARA CHANTAJEAR A LOS ESTADOS DESDE SU NUEVA POSICIÓN GLOBAL**

### **Cómo funciona la globalización neoliberal y porqué necesita más tratados**

Como explica Husson (2013), el modelo de acumulación neoliberal se basa en tres premisas, la primera es la reducción de los salarios en relación a la renta y el aumento de los beneficios; la segunda es el aumento de la tasa de beneficio sin aumentar la tasa de inversión; y, por último, el aumento de los beneficios distribuidos, es decir los dividendos. Este modelo se ha podido implantar gracias a varias transformaciones estructurales, como son la transnacionalización de la producción, que pone en competencia al trabajo en todo el mundo; la financiarización, es decir la centralidad de las finanzas en todo el proceso de acumulación; la acumulación por desposesión y el papel de los Estados de todo el mundo en la creación de las condiciones de mercado y la legitimación del sistema.

Para que la reproducción capitalista no se detenga, el capital transnacional tiene que asegurarse de que estos procesos puedan seguir ampliándose y, por tanto, tiene que garantizar que no se va a poner obstáculos ni a la transnacionalización, ni a la financiarización, al mismo tiempo que consigue cruzar nuevas fronteras para que la acumulación por desposesión pueda extenderse. Por ello, para blindar sus intereses y abrirse camino hacia nuevos sectores, necesita que se sigan negociando Tratados de libre comercio e inversión. Así como reforzar su alianza con gobiernos de todo el mundo y con los organismos internacionales, para que asuman su agenda y lleven a cabo sus propuestas.

#### *Transnacionalización de la producción*

Cómo afirmaba Gary Becker, premio Nobel de Economía, “El derecho del trabajo y la protección del medio ambiente se han vuelto excesivos en la mayoría de los países desarrollados. El librecomercio va a reprimir algunos de estos excesos obligando a cada uno a ser competitivo frente a las importaciones de los países en vías de desarrollo” (Duval, Martín y Luzzatti, 2016). De esta forma, la globalización

económica ha conseguido reequilibrar la correlación de fuerzas en beneficio del capital. Permitiéndole escapar de las ataduras nacionales y moverse por todo el mundo con libertad, buscando las mejores condiciones y con capacidad para chantajear a los Estados desde su nueva posición global.

A medida que la globalización económica ha avanzado, la reproducción de la actividad económica se ha hecho global. Ya no se trata sólo de que las empresas transnacionales se internacionalicen a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), con filiales repartidas por todo el mundo, sino que a través de la subcontratación y el control accionario, las grandes empresas controlan las «cadenas de valor globales». Las cadenas de valor globales son las redes que organizan la producción, distribución y consumo de materias primas, bienes y servicios, a nivel transnacional. Este concepto se utiliza para recalcar el carácter transnacional de la producción actual, en el que un producto, antes de llegar a nuestras manos, ha pasado por múltiples fases de producción en diferentes países.

La transnacionalización de la producción busca disminuir costes a toda costa, deslocalizando fases de la producción a uno u otro país según las necesidades de cada momento. Y ha sido impulsada por escuelas de economía y gobiernos e instituciones internacionales, impregnados por el argumento que vende la Inversión Extranjera Directa como motor de desarrollo. De esta forma, se ha impuesto el logro del crecimiento económico a través del capital internacional como principal objetivo económico de los gobiernos de todo el mundo y, en especial, de los países empobrecidos y endeudados. Esto hace que los gobiernos tomen cualquier tipo de medida con el objetivo de atraer capitales extranjeros o conseguir que las empresas locales se conviertan en proveedoras de las grandes cadenas de producción y distribución internacionales. Lo que lleva a un espiral a la baja de las condiciones laborales, fiscales o medioambientales, para garantizar la competitividad internacional.

**[...] CUANDO EL EXCEDENTE DE CAPITAL NO SE PUEDE ABSORBER POR LA PRODUCCIÓN, DEBIDO A LAS BAJAS TASAS DE BENEFICIO, O A TRAVÉS DE LA EXPANSIÓN TERRITORIAL, DEBIDO A QUE EL CAPITALISMO YA SE HA EXPANDIDO POR TODO EL PLANETA, ENCUENTRA LAS FINANZAS COMO VÍA DE ESCAPE. DE ESTA FORMA, HASTA LA CRISIS DEL 2007, EL CAPITAL FICTICIO EXCEDENTE CREADO POR EL SISTEMA BANCARIO ABSORBIÓ EL EXCEDENTE REAL, LLEGÁNDOSE A PRODUCIR UNA MASA ENORME DE CAPITAL FICTICIO**

#### *La centralidad de las finanzas*

La financiarización, es decir la centralización masiva de capital, es una de las soluciones a las contradicciones internas del capitalismo que se pone en práctica cuando las solución espacial desaparece. Es decir que, cuando el excedente de capital no se puede absorber por la producción, debido a las bajas tasas de beneficio, o a través de la expansión territorial, debido a que el capitalismo ya se ha expandido por todo el planeta, encuentra las finanzas como vía de escape. De esta forma, hasta la crisis del 2007, el capital ficticio excedente creado por el sistema bancario absorbió el excedente real, llegando a producir una masa enorme de capital ficticio (Harvey, 2012).

La financiarización fue posible gracias, principalmente, a la desregulación del sector financiero, que dio pie a la creación de innovaciones financieras de alto riesgo. Además tiene varias consecuencias, como el alejamiento de las finanzas de la economía real. Este alejamiento se profundiza con la imposición de un modelo financiero de gestión empresarial, en el que la rentabilidad se convierte en el referente económico central de la gestión y, por tanto, ya no se plantea la producción con objetivos a largo plazo, sino que la variación de las cotizaciones en bolsa es lo que define las decisiones estratégicas, sin importar si por el camino se dejan centenares de familias en la calle por una fábrica deslocalizada o se pone en riesgo la sostenibilidad de la empresa a largo plazo. Además, la centralización de las finanzas en el sistema económico ha hecho aumentar la inestabilidad del sistema y el riesgo de que crisis como la de 2008 se repitan.

Por otra parte, la falta de regulación y control también se debe al desplazamiento de la regulación financiera hacia el sector privado, que concuerda con la lógica neoliberal que defiende la autorregulación y la privatización jurídica.

#### *Acumulación por desposesión*

La acumulación por desposesión es presentada por Harvey (2014) como la solución a las contradicciones internas intrínsecas al capita-

**LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN ES PRESENTADA POR HARVEY (2014) COMO LA SOLUCIÓN A LAS CONTRADICCIONES INTERNAS INTRÍNSECAS AL CAPITALISMO. CONSISTE EN EL PROCESO DE ACAPARAR NUEVOS ESPACIOS Y SECTORES POR PARTE DEL CAPITAL PARA SUPERAR LAS CRISIS DE SOBRECUMULACIÓN, ES DECIR, CONSEGUIR LIBERAR REGIONES Y SECTORES PARA PODER INVERTIR EL CAPITAL EXCEDENTE**

lismo. Consiste en el proceso de acaparar nuevos espacios y sectores por parte del capital para superar las crisis de sobreacumulación, es decir, conseguir liberar regiones y sectores para poder invertir el capital excedente. Esta lógica se puede poner en práctica de diversas maneras, por ejemplo, a través de la apropiación e integración de logros culturales y sociales preexistentes; a través de la servidumbre de las deudas que impone el capital financiero, que se convierte en una palanca de depredación; con la mercantilización de la naturaleza y las privatizaciones; así como, gracias a la división sexual e internacional del trabajo.

De esta forma, recupera el concepto de acumulación originaria de Marx, para definir un proceso de acumulación que, lejos de quedarse limitado a los orígenes del capitalismo, se ha ido reproduciendo a lo largo de la historia para garantizar la evolución del capital. Como dice Federici (2010), “cada fase de la globalización capitalista, incluida la actual, ha venido acompañada de un retorno a los aspectos más violentos de la acumulación primitiva, lo que demuestra que la continua expulsión de los campesinos de la tierra, la guerra y el saqueo a escala global y la degradación de las mujeres son condiciones necesarias para la existencia del capitalismo en cualquier época”.

Más concretamente, uno de los principales mecanismos de acumulación por desposesión es la devaluación de los activos existentes de capital y fuerza de trabajo a nivel regional, con devaluaciones localizadas, donde posteriormente se puede volver a invertir el capital sobreacumulado para convertir los activos devaluados en nuevamente rentables. La lógica de la devaluación funciona, por tanto, cuando las crisis se pueden organizar, gestionar y controlar, que es precisamente la función de los programas de austeridad. Las instituciones financieras internacionales se encargan, a través de sus recetas, de mantener las crisis localizadas en algunas regiones, para permitir la inversión del capital sobreacumulado de otras regiones (Harvey, 2005). En la década de los 80 le tocó a América Latina y parece que actualmente le está tocando el turno a la periferia de Europa.

**OTROS MECANISMOS QUE PONE EN PRÁCTICA EL CAPITAL TRANSNACIONAL DENTRO DE LA LÓGICA DE LA ACUMULACIÓN POR DESPOSESIÓN SON LA PRIVATIZACIÓN, LA MERCANTILIZACIÓN DE LA NATURALEZA O EL USO DEL TRABAJO DOMÉSTICO NO ASALARIADO PARA LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO, UN PROCESO QUE HA SIDO DEFINIDO POR LA ECONOMÍA FEMINISTA COMO LA “DEUDA DE GÉNERO DEL CAPITALISMO”**

Otros mecanismos que pone en práctica el capital transnacional dentro de la lógica de la acumulación por desposesión son la privatización, la mercantilización de la naturaleza o el uso del trabajo doméstico no asalariado para la reproducción de la fuerza de trabajo, un proceso que ha sido definido por la economía feminista como la “deuda de género del capitalismo”. Más concretamente, Federici considera que la acumulación primitiva, necesaria para dar inicio al capitalismo, incluyó también el desarrollo de una nueva división sexual del trabajo que sometió al trabajo femenino y la función reproductiva de las mujeres a la reproducción de la fuerza de trabajo.

En la actual crisis sistémica, por ejemplo, podemos ver como se está llevando a cabo una ofensiva a favor del “retorno al marco de los hogares (léase mujeres) de las responsabilidades de cuidado y reproducción (así como su externalización a los mercados) que los diferentes Estados asumieron parcialmente tras la Segunda Guerra Mundial” (Ezquerro, 2011). Con el consecuente aumento de la carga total de trabajo de las mujeres como resultado de la crisis sistémica y su gestión política, así como la intensificación de sus responsabilidades reproductivas.

*El Estado neoliberal, socio imprescindible del capital*

Por último, podemos ver como el desarrollo del capitalismo ha contado con un instrumento clave para su sostenibilidad, expansión y legitimación: los Estados. Como dice Bensaïd (2004), “el capital es indisociable de los mecanismos institucionales que aseguran su reproducción”, a pesar de que, como decíamos, la relación entre la economía y el Estado se haya invisibilizado por las teorías económicas liberales. Sin embargo, en los últimos años la necesidad de intervención pública se ha hecho más patente; ya no es suficiente con crear las condiciones extraeconómicas necesarias para el funcionamiento del capitalismo –como la legitimación o la regulación–, sino que es necesario que el Estado intervenga en la creación de estabilidad económica en un capitalismo con cada vez más riesgos. En este sentido,

**EL NEOLIBERALISMO NO TORNA IRRELEVANTE AL ESTADO NI A INSTITUCIONES PARTICULARES DEL ESTADO, TAL Y COMO ALGUNOS ANALISTAS TANTO DE DERECHAS COMO DE IZQUIERDAS HAN ARGUMENTADO. SINO QUE GENERA UNA RECONFIGURACIÓN RADICAL DE LAS INSTITUCIONES Y DE LAS PRÁCTICAS ESTATALES, PONIÉNDOLAS AL SERVICIO DEL CAPITAL EN DETRIMENTO DE LA DEMOCRACIA REPRESENTATIVA Y DE LA REPRODUCCIÓN SOCIAL**

se pide al Estado que intervenga, no sólo generando condiciones de mercado, sino que proteja a los agentes privados de los fenómenos derivados del ciclo económico, asumiendo (socializando) los riesgos.

Por tanto vemos como el *Estado neoliberal*, en la práctica, está lejos de la supuesta teoría neoliberal de la disminución y neutralidad del Estado. El neoliberalismo no torna irrelevante al Estado ni a instituciones particulares del Estado, tal y como algunos analistas tanto de derechas como de izquierdas han argumentado. Sino que genera una reconfiguración radical de las instituciones y de las prácticas estatales, poniéndolas al servicio del capital en detrimento de la democracia representativa y de la reproducción social.

En esta evolución, el “nexo Estado-Finanzas” ha sido clave para el avance del capitalismo. A este nexo Estado-finanzas se le suma el nexo Estado-corporaciones que, como explica Harvey (2005), empezó con la necesidad de inversión pública en I+D en especial en sectores cruciales como la seguridad, las comunicaciones y la energía, pero que ahora se expande debido al papel central del Estado como promotor de la competencia de los capitales con base en su territorio.

### **Arquitectura institucional de la globalización neoliberal**

El proceso de la globalización ha ido ligado a la expansión de las instituciones internacionales, también llamada la “gobernanza global”, que conforma la rama política de la expansión económica, cubriendo parte de las necesidades extraeconómicas necesarias para el proceso de acumulación. Por tanto, las instituciones internacionales forman parte, junto a los Estados, de la estructura política que sustenta la globalización económica, basada en una estricta jerarquía estatal en la que algunos Estados tienen mucho más poder que los demás.

Como hemos descrito, las instituciones financieras internacionales jugaron un papel clave en el avance del neoliberalismo. Además, estas instituciones se caracterizan por su opacidad y falta de control democrático, algo que está siendo aprovechado por las empresas transnacionales para cooptarlas y garantizar que sus políticas bene-



**ESTA CONFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES DE BRETTON WOODS CON LA AGENDA NEOLIBERAL SE DEBE, EN GRAN MEDIDA, AL ENORME PODER QUE DETENTAN LOS PAÍSES DEL NORTE ECONÓMICO EN LA TOMA DE DECISIONES, EN UNA ESTRUCTURA BASADA AÚN EN LOS EQUILIBRIOS DE PODER DE LA POSGUERRA. LA CAPACIDAD DE VOTO DEPENDE DE LA CUOTA (FMI) O CAPITAL (BANCO MUNDIAL) DE CADA PAÍS, ES DECIR QUE LAS ECONOMÍAS DEL NORTE, A PESAR DE SER UNA MINORÍA, DISPONEN DE LA MITAD DE ELLOS, ADEMÁS DE QUE ESTADOS UNIDOS SE RESERVA EL DERECHO DE VETO EN LAS CUESTIONES MÁS IMPORTANTES**

fician sus intereses, así como fomentar la transferencia de funciones desde los Estados-nación.

#### *Organizaciones Económicas Internacionales más relevantes*

El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial de Comercio son las principales organizaciones económicas internacionales. Las dos primeras, se ocupan de las relaciones monetarias y financieras internacionales, mientras que la tercera fija las reglas del comercio internacional.

El Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) surgieron de los pactos de Bretton Woods, firmados en la posguerra. A pesar de que el objetivo inicial del FMI consistía en regular el sistema monetario internacional, basado en tipos de cambio fijos entre las monedas de cada país, después de la devaluación del dólar en 1971 y el fin de los cambios fijos, transformó sus funciones para pasar a ser un actor clave en la expansión del neoliberalismo a nivel global. La crisis de la deuda de los años 80 en los países del Sur, le brindó el pretexto perfecto para que pudiera readaptar sus funciones y tener un papel clave en la imposición de las políticas neoliberales, ya que a través de la concesión de créditos a largo plazo pudo imponer condiciones muy duras de ajuste estructural. Una historia que se repite, ahora, en el continente europeo, donde el FMI se alía con el Eurogrupo para imponer sus políticas a la periferia europea.

Por su parte, el Banco Mundial surgió con la misión de financiar la reconstrucción de la posguerra y del desarrollo del Sur, como instrumento de financiación multilateral para el desarrollo. Invirtiendo básicamente en proyectos de infraestructuras de transporte, comunicaciones y energía para facilitar la inversión privada, local o extranjera. Pero desde los ochenta ha confluído con el FMI en la imposición del Consenso de Washington.

Esta confluencia de las instituciones de Bretton Woods con la agenda neoliberal se debe, en gran medida, al enorme poder que

detentan los países del Norte económico en la toma de decisiones, en una estructura basada aún en los equilibrios de poder de la posguerra. La capacidad de voto depende de la cuota (FMI) o capital (Banco Mundial) de cada país, es decir que las economías del Norte, a pesar de ser una minoría, disponen de la mitad de ellos, además de que Estados Unidos se reserva el derecho de veto en las cuestiones más importantes. Y las reformas que se han hecho solo han servido para ampliar ligeramente la capacidad de voto de algunas potencias emergentes, pero sin tocar la sobrerrepresentación de Estados Unidos.

La Organización Mundial de Comercio (OMC), como sucesora, desde 1995, del GATT (siglas inglesas del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio), se encarga de establecer las reglas del comercio internacional. Para este fin engloba, además del Acuerdo sobre Aranceles de Aduanas y Comercio, el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS) y el Acuerdo sobre aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). La creación de la OMC, en la época de la posguerra fría, intentó superar la falta de democracia de las instituciones financieras estableciendo un voto por país. Aunque, tras esta apariencia de democracia formal, en realidad los países más ricos tienen mucha más capacidad de influir en las negociaciones que los demás, además de disponer del derecho de veto implícito, debido a que las decisiones se toman normalmente por consenso.

Debido a la falta de democracia, en general los acuerdos aprobados han perjudicado a los países del Sur, mientras han beneficiado a las grandes corporaciones. Ejemplo de ello son los acuerdos sobre Derechos de Propiedad Intelectual Relativos al Comercio (TRIP) que conceden a las empresas el derecho a proteger su "propiedad intelectual" en todos los países de la OMC, a pesar de los impactos que

**[...] A PESAR DE QUE LOS GRANDES LOBBIES HAYAN ESTADO IMPULSANDO EL LIBRE COMERCIO DESDE OTROS ÁMBITOS, EN REALIDAD NUNCA HAN PERDIDO DE VISTA EL SISTEMA DE LA OMC, YA QUE SU SISTEMA DE RESOLUCIÓN DE DISPUTAS LO HACE MÁS EFECTIVO QUE OTROS TRATADOS CON MECANISMOS DE EXIGIBILIDAD MÁS DÉBILES**

esto pueda tener para la salud pública o la defensa de las culturas tradicionales, permitiendo que las multinacionales tengan “hasta el 80% de las patentes de la tecnología y los productos de los países del Sur” (Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2012). Por otra parte, los acuerdos de liberalización de los servicios financieros han permitido a las empresas europeas y estadounidenses entrar a los mercados emergentes a ofrecer todo tipo de servicios bancarios.

Sin embargo, como hemos mencionado anteriormente, las negociaciones en el seno de la OMC están estancadas y se avanza muy despacio. Aunque tampoco podemos olvidar que, a pesar de que los grandes *lobbies* hayan estado impulsando el libre comercio desde otros ámbitos, en realidad nunca han perdido de vista el sistema de la OMC, ya que su sistema de resolución de disputas lo hace más efectivo que otros tratados con mecanismos de exigibilidad más débiles. En este sentido, la Cámara de Comercio Internacional (ICC) tiene su propia agenda para seguir ampliando el rango de actuación de la OMC, que incluye acuerdos sobre inversiones y sobre la liberalización de bienes y servicios ambientales, así como la unificación, bajo la jurisdicción de la OMC, de los diferentes Acuerdos de Libre Comercio e Inversión bilaterales y regionales (Balanyá y otros, 2002).

#### *Naciones Unidas*

De la misma forma que las organizaciones económicas se han puesto al servicio de las empresas transnacionales, las Organizaciones Internacionales Multilaterales, destinadas en principio a facilitar la gobernanza internacional, también se han visto influenciadas por la lógica neoliberal. Naciones Unidas es, en este sentido, un claro ejemplo de ello. Con la creación de las Naciones Unidas se perseguían dos objetivos: la prohibición de la guerra y la soberanía de los Estados, pero su evolución demuestra que estos objetivos quedaron lejos de la realidad.

Además de sus déficits democráticos internos y de la poca voluntad de los Estados occidentales para que esta organización funcione, las

**[...] EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA REFUERZA LOS DESEQUILIBRIOS ECONÓMICOS Y OBLIGA A LOS ESTADOS CON CRISIS DE DEUDA SOBERANA A APLICAR SUS RECETAS DE AJUSTE BASADAS EN EL MODELO ALEMÁN, ES DECIR AJUSTE SALARIAL Y FISCAL PARA GARANTIZAR LA COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES**

Naciones Unidas han fallado en la puesta en práctica de mecanismos de prevención y garantía de la paz y los derechos humanos. Los “Objetivos del Milenio”, que debían reducir la pobreza a la mitad, han quedado en meras declaraciones de intenciones. Mientras que, en relación a las vulneraciones de derechos humanos producidas por las empresas transnacionales, las Naciones Unidas se han vendido a las exigencias de las transnacionales, evitando regular la actividad corporativa y dejando los derechos humanos en manos de mecanismos voluntarios.

#### *Unión Europea*

En la misma lógica que las Naciones Unidas, podemos ver como la Unión Europea tiene un desarrollo real que dista mucho de los objetivos con los que se justificó su creación. Por un lado, la integración europea se defendía con argumentos como la mejora de la gobernabilidad en el continente, la cooperación entre países, la movilidad de su ciudadanía, etc. Y, por otro lado, mientras se desplazaban estos principios al ámbito declarativo, se fraguaba una Europa corporativa, construida por intereses económicos más que sociales. Una Europa en la que la libertad de movimientos de capitales y mercancías, el mercado y la moneda única, son los principios que articulan la institucionalidad y las normas jurídicas comunitarias.

Por otra parte, el marco institucional de la Unión Económica y Monetaria refuerza los desequilibrios económicos y obliga a los Estados con crisis de deuda soberana a aplicar sus recetas de ajuste basadas en el modelo alemán, es decir ajuste salarial y fiscal para garantizar la competitividad en los mercados internacionales. Esta política discriminatoria se agrava debido a la poca neutralidad del Banco Central Europeo, que defiende la estabilidad nominal de los precios y las finanzas públicas por encima de cualquier otro objetivo. Además, con la desaparición del tipo de cambio como mecanismo para equilibrar la economía, el salario se ha convertido en la única variable de ajuste, por lo que hoy día se habla de “devaluación interna” para designar las políticas de austeridad salarial.

**[...] LAS CLASES DIRIGENTES TRATAN DE RESTABLECER SU DOMINIO HACIA FUERA CON LA FIRMA DE NUEVOS TRATADOS COMERCIALES Y, HACIA ADENTRO, CON UN PROYECTO DE REFUNDACIÓN, DEFINIDO EN EL INFORME DE LOS 5 PRESIDENTES**

Al mismo tiempo, mientras la participación salarial sobre el PIB descende, la moneda única acelera “la concentración del poder económico en un puñado cada vez menor de megaempresas”, que además tienen una influencia directa gracias al vacío democrático que ha generado la unificación (Balanyá y otros, 2002, pp. 195-196). Ese poder ha sido puesto en evidencia con la gestión de la crisis financiera y de la deuda, en la que las instituciones comunitarias se han puesto al servicio de los grandes bancos, ya fuera a través de rescates o garantizando el pago de la deuda pública sin excepción.

La gestión de la crisis realizada por las instituciones comunitarias, los impactos de este ciclo largo de recesión, la pérdida de peso en los mercados internacionales, la llegada de nuevas fuerzas políticas emergentes, así como el ascenso de fuerzas de extrema derecha y lo que se ha dado en llamar “la crisis de refugiados” han agravado la deslegitimación de las instituciones comunitarias. Por ello, las clases dirigentes tratan de restablecer su dominio hacia fuera con la firma de nuevos tratados comerciales y, hacia adentro, con un proyecto de refundación, definido en el informe de los 5 presidentes. El *establishment* se atrincheró en un proyecto de “extremo centro”, que pretende centralizar aún más funciones en las instituciones comunitarias, alejándolas así del escrutinio público (Albarracín, 2016).

El informe de los 5 presidentes, redactado por el Presidente de la Comisión Europea (Jean-Claude Juncker) con la colaboración del presidente de la Cumbre del Euro (Donald Tusk), el del Eurogrupo (Jeroen Dijsselbloem), del BCE (Mario Draghi) y del Parlamento Europeo (Martin Schulz), consiste en un plan con tres fases que se prevé para 10 años, con el objeto de “dar coherencia al proyecto europeo”. Y, más concretamente, supone una defensa del federalismo europeo, pero un federalismo que, lejos de impulsar la democracia en el seno de la UE, lo que hace es fortalecer sus funciones económicas alejándolas de los parlamentos.

El Informe propone un modelo más desarrollado de “neoliberalismo de Estado”, esta vez recentralizando y federalizando competen-

**ESTE PROYECTO, JUNTO AL TTIP –QUE SERÍA EL PROYECTO MERCANTIL HACIA EL EXTERIOR QUE REFUNDARÍA LA ESTRATEGIA MERCANTIL DE EUROPA EN EL MUNDO–, SERÍA UNA AUTÉNTICA REFUNDACIÓN INTERNA DE LA UE, DE UNA RELEVANCIA IGUAL O SUPERIOR AL TRATADO DE MAASTRICHT. SI EL TTIP Y EL CETA REPRESENTAN LA POLÍTICA COMERCIAL HACIA EL EXTERIOR, EL INFORME LIDERADO POR JUNCKER PERfila LA POLÍTICA ECONÓMICA QUE VIENE HACIA EL INTERIOR DE LA UE**

cias adicionales en Bruselas. Hasta ahora la UE tenía competencias en política monetaria (moneda única) —con un Banco Central proclive al control de la inflación que beneficia primordialmente al sistema financiero privado— y, en lo relacionado con la gobernanza económica —control del déficit público y tratados intergubernamentales—, competencias que se quieren complementar con otras esferas de intervención recentralizadas en Bruselas: la política fiscal, la gestión macroeconómica, la supervisión bancaria y la regulación de los mercados de capitales.

Este proyecto, junto al TTIP —que sería el proyecto mercantil hacia el exterior que refundaría la estrategia mercantil de Europa en el mundo—, sería una auténtica refundación interna de la UE, de una relevancia igual o superior al Tratado de Maastricht. Si el TTIP y el CETA representan la política comercial hacia el exterior, el informe liderado por Juncker perfila la política económica que viene hacia el interior de la UE. Como afirma Albarracín (2016), “se trata de dar un salto favorable a la acumulación capitalista y la recuperación de la tasa de rentabilidad mediante la subordinación del papel de los Estados miembros para, con una institución europea más reforzada y engrasada, gestionar mejor el aprovechamiento de los mercados disponibles, incrementar la tasa de explotación del trabajo y reducir la interposición de la soberanía popular o la democracia nacional” (Albarracín, 2016).

De esta manera se profundizaría en la construcción de una nueva insitucionalidad europea al servicio de las empresas transnacionales. Un proyecto que, en realidad, ya se ha puesto en marcha en los últimos años, en los que, con la excusa de la crisis, se han impuesto políticas de austeridad y se ha reforzado el poder de las instituciones comunitarias a través de la amenaza y la coerción. Y, al mismo tiempo, se consigue reducir el riesgo de aparición de gobiernos desobedientes, blindando las conquistas

**ESTA PÉRDIDA DE PODER DEL EJE ATLÁNTICO SE CONTRAPONA AL AUGE POLÍTICO Y ECONÓMICO DE LOS BRICS (BRASIL, RUSIA, INDIA, CHINA Y SUDÁFRICA), QUE, ADEMÁS DE EMERGER COMO NUEVAS ECONOMÍAS Y MERCADOS CAPACES DE COMPETIR EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES, TAMBIÉN ESTÁN HACIENDO APARECER NUEVAS ETN EN EL TABLERO GLOBAL, EN UN AUMENTO DE LA COMPETENCIA POR MERCADOS, MATERIAS PRIMAS E INFLUENCIAS POLÍTICAS**

del capital europeo frente a políticas que pudieran poner en riesgo sus tasas de beneficio.

### **Geopolítica del siglo XXI. Estados Unidos y Europa intentan recuperar el control**

La geopolítica en el siglo XXI está marcada por dos tendencias principales, la primera es el protagonismo que las ETN (empresas transnacionales) han alcanzado como actores globales, acumulando un poder económico sin precedentes que se va trasladado progresivamente y de manera decidida a los ámbitos político y jurídico. Sumada a una segunda tendencia global: el recrudescimiento de la competencia geopolítica entre Estados y ETN. Marcada, especialmente, por el desplazamiento paulatino del eje económico desde el Océano Atlántico hacia el Pacífico, es decir por el desplazamiento de EEUU y la UE de las posiciones hegemónicas.

Esta pérdida de poder del eje atlántico se contrapone al auge político y económico de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), que, además de emerger como nuevas economías y mercados capaces de competir en los mercados internacionales, también están haciendo aparecer nuevas ETN en el tablero global, en un aumento de la competencia por mercados, materias primas e influencias políticas. Es especialmente relevante el auge del capital chino, que controla cada vez más reservas de recursos naturales escasos y acumula el 80% de las reservas de divisas del mundo.

Estas dos tendencias globales son claves para entender el TTIP, ya que nos permiten vislumbrar cómo las ETN europeas y estadounidenses presionan a sus gobiernos para que les ayuden a mantener su posición en la economía global. Este es, por tanto, el objetivo que subyace a la construcción de un gran mercado sin trabas UE-EUA, en un contexto de crisis de reproducción del capital, de pérdida de su influencia global y de creciente competencia con otras ETN. Y estas dinámicas sitúan al TTIP en un proceso más amplio que lo vincula con otros grandes acuerdos que se están negociando, como el Pacto de

**[...] CON LA NEGOCIACIÓN DE LOS MEGATRATADOS, NO SOLO SE BUSCA UNA SALIDA A LA CRISIS A TRAVÉS DEL IMPULSO AL COMERCIO, SINO QUE SE ESTÁ BUSCANDO REESTABLECER LOS EQUILIBRIOS DE PODER QUE LA GLOBALIZACIÓN HA TRASTOCADO. SE DEFIENDE LA POSICIÓN HEGEMÓNICA DE LAS POTENCIAS ATLÁNTICAS A BASE DE UNA NUEVA VUELTA DE TUERCA NEOLIBERAL**

Competitividad, el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA) o la Alianza Transpacífica (TPP) (Fernández y Hernández Zubizarreta, 2014).

Por tanto, con la negociación de los megatratados, no solo se busca una salida a la crisis a través del impulso al comercio, sino que se está buscando reestablecer los equilibrios de poder que la globalización ha trastocado. Se defiende la posición hegemónica de las potencias atlánticas a base de una nueva vuelta de tuerca neoliberal. De esta forma vemos como, a pesar de que las potencias atlánticas ya no puedan controlar la economía mundial, siguen intentando establecer sus normas, aprovechando la situación actual para profundizar el neoliberalismo a nivel mundial. En este sentido, se está defendiendo el TTIP como un equivalente económico a la OTAN, que reforzaría la hegemonía occidental, ya que, en un mundo cada vez más multipolar, el gran capital atlántico necesita unirse para reafirmar su rol hegemónico. Como afirmó Solana, "Europa y Estados Unidos se necesitan mutuamente y la cooperación entre ambos lados del Atlántico es clave" (Kucharz, 2016).

Al mismo tiempo, como decíamos, Estados Unidos avanza en las negociaciones para la creación de otra área de libre comercio en el eje pacífico, que serviría para aislar a China en su propio espacio de influencia natural. Además busca fortalecer la alianza económica estadounidense con varios países asiáticos, especialmente Japón, y latinoamericanos, en un intento de frenar el avance de las corporaciones chinas. Como afirmó Ashton Carter, secretario de defensa estadounidense, "este acuerdo es más importante que poner otro portaviones en el Pacífico", puesto que implica un primer paso en el marco general de todo un proceso de reposicionamiento estratégico (Martija y Plaza, 2015).

Así, con el TPP, además de generar espacios de libre comercio e inversión hegemónicos por EEUU, el gigante estadounidense consigue consolidar un área de influencia política y estrechar el cerco sobre los actores que amenazan su hegemonía, fundamentalmente

# 3. EL PODER DE LAS GRANDES CORPORACIONES

China y Rusia. Al mismo tiempo que, en lo que respecta a América Latina, el TPP refuerza la alianza estadounidense con Chile, México y Perú, países que se han mantenido en su defensa del modelo neoliberal, y de esta forma profundiza la división entre modelos en Latinoamérica.

Finalmente, vemos como los tratados como el TPP, el TTIP o el TISA pueden tener una influencia enorme para el resto del mundo, ya que servirán de ejemplo y factor agilizador en la negociación de otros tratados del mismo calado, reforzando la capacidad de Estados Unidos de imponer reglas y normas, de modo que otros tengan pocas alternativas más allá de adaptarse a ellas. Por tanto, podemos decir que la “amenaza china” se convierte en la cortina de humo para defender y justificar un avance del proyecto neoliberal.

Las grandes corporaciones, o empresas transnacionales, son los agentes económicos más importantes en el impulso de la globalización económica y de los que más se benefician de ella. No hay consenso en su definición, pero podemos decir que se trata de aquellas empresas que, aunque formalmente estén divididas en diferentes sociedades, constituyen, en lo esencial, una unidad económica con un centro único con poder de decisión. Pueden actuar simultánea o sucesivamente en la economía real y en la especulación financiera, en la producción, en el comercio y en los servicios y suelen cambiar de localización territorial y de nombre.

La acumulación de poder de las transnacionales en las últimas décadas llevó a Hardt y Negri (2002) a hablar de un nuevo *Imperio* supranacional, basado principalmente en el poder que estas grandes empresas detentan en la actualidad<sup>2</sup>. Pero su enorme poder económico y político, que les otorga la capacidad de controlar cada vez más esferas de la vida, no puede llevarnos tampoco a despreciar el papel de los Estados-nación. Ya que, aunque muchos Estados estén sufriendo una crisis de soberanía, ésta no se da de la misma forma en todos los países ni para toda las funciones estatales –la capacidad represiva o de apoyo a las empresas, por ejemplo, se ha visto reforzada en casi todos los países–. Además, como afirmaba Bensaïd, las críticas posmodernas al “soberanismo” son “perfectamente compatibles con la retórica dominante, que celebra la disolución de los Estados-nación en un espacio global” (Bensaïd, 2004).

Por otra parte, la expansión de las empresas transnacionales no se puede entender sin tener en cuenta los impactos que genera su actividad, considerados por la teoría neoliberal como meras externalidades, que no se pueden interponer en su carrera para maximizar beneficios. A pesar de que se trate de vulneraciones sistemáticas de los derechos humanos (tanto civiles como económicos, sociales y

---

2. Esta tesis permite a los autores posmodernos Hardt y Negri escamotear al Estado de su análisis y plantear que la única alternativa al Imperio es la Multitud.

**LAS MEGACORPORACIONES SON EL INSTRUMENTO MEDIANTE EL CUAL SE PRODUCE UNA ENORME CENTRALIZACIÓN DE CAPITAL Y PODER, GRACIAS AL CRECIENTE PAPEL DEL CAPITAL COMERCIAL, FINANCIERO Y MEDIÁTICO, ASÍ COMO LA FINANCIARIZACIÓN GLOBAL; YA QUE NO SE PUEDE ENTENDER LA ACUMULACIÓN DE PODER DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SIN TENER EN CUENTA EL PROCESO ACELERADO DE FINANCIARIZACIÓN**

culturales). Desde la persecución y asesinato de sindicalistas y defensoras de los derechos humanos, hasta el trabajo en condiciones de esclavitud mayoritariamente realizado por mujeres en las maquilas, la contaminación de extensos territorios y el desplazamiento forzoso de comunidades enteras. Un ejemplo de cómo estas vulneraciones de derechos humanos son sistemáticas son las sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) que, en repetidas ocasiones, han demostrado la responsabilidad de las empresas en violaciones de derechos humanos y la falta de justicia para las víctimas.

### **Poder económico de las Empresas Transnacionales**

En cuanto al poder corporativo, más allá de su capacidad económica, que les permite dedicar parte de sus beneficios a moldear la opinión pública e influenciar las instituciones, podemos ver como su posición central en el capitalismo neoliberal confiere a las ETN un poder especial. En la actualidad las grandes empresas transnacionales constituyen conglomerados financieros, con capacidad para moldear mercados y políticas según sus necesidades, además de cumplir funciones que se han convertido en esenciales, como la movilidad y acumulación de capital y la innovación.

Las megacorporaciones son el instrumento mediante el cual se produce una enorme centralización de capital y poder, gracias al creciente papel del capital comercial, financiero y mediático, así como la financiarización global; ya que no se puede entender la acumulación de poder de las empresas transnacionales sin tener en cuenta el proceso acelerado de financiarización. Además, ligada al crecimiento acelerado de las finanzas, se produce una concentración de cuotas del mercado en unos pocos centros nacionales y globales, concentrando el poder en algunos territorios y en manos de cada vez menos megacorporaciones.

En el informe “The network of global corporate control” (Vitali y otros, 2011) se demuestra como la propiedad se concentra cada vez más, a través de una compleja red de accionistas, fusiones y adquisi-

ciones. Demostraron que solo 737 compañías controlan casi el 80% de la actividad productiva global y que 147 empresas controlan el 38,4% del poder corporativo, además de estar fuertemente entrelazadas entre ellas a nivel accionarial. Además, como era de esperar, tres cuartas partes de las empresas de la súper entidad son intermediarios financieros.

Por otra parte, las empresas transnacionales se aprovechan de la necesidad de Inversión Extranjera Directa (IED) de todas las economías insertas en los mercados internacionales para presionar a los gobiernos y conseguir unas mejores condiciones para la inversión. Y, de esta forma, generan una competencia internacional para la reducción de impuestos y derechos, consiguiendo que se apliquen políticas de apertura comercial, de reducción de estándares laborales y ambientales o de exenciones fiscales, entre otras muchas. Pero no solo presionan a los gobiernos receptores de IED, también presionan a los gobiernos de sus casas matrices, para que les ayuden a internacionalizarse y defiendan sus intereses mediante un apoyo financiero, comercial y de diplomacia económica.

### **Poder político**

El poder político de las empresas transnacionales es fruto, tanto del sistema político actual, concebido para beneficiar a las grandes empresas en vez de a la ciudadanía, como de la enorme capacidad de influencia que tienen, ejercida a través de diferentes mecanismos como los *lobbies* o las puertas giratorias o los *Think Tanks*. Como afirmaba Margallo, ministro de exterior durante el Gobierno de Rajoy (que asumió el apoyo a las corporaciones como una de sus prioridades), “los grupos multinacionales tienen un poder, una dimensión, que supera en muchos casos a los Estados nacionales. Y eso permite a las multinacionales imponer determinadas decisiones de carácter parapolítico para instalarse o para irse” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

De esta forma vemos como la permanente vinculación de los aparatos de Estado con los poderes económicos, que ha tomado dife-

**VEMOS COMO LA PERMANENTE VINCULACIÓN DE LOS APARATOS DE ESTADO CON LOS PODERES ECONÓMICOS, QUE HA TOMADO DIFERENTES FORMAS A LO LARGO DE LA EVOLUCIÓN DEL CAPITALISMO, SE HACE AÚN MÁS EVIDENTE EN EL ACTUAL CAPITALISMO GLOBALIZADO Y NEOLIBERAL**

rentes formas a lo largo de la evolución del capitalismo, se hace aún más evidente en el actual capitalismo globalizado y neoliberal. Debido a que los insuficientes mecanismos democráticos, que en algunos contextos políticos concretos pudieron plantear diques o limitaciones al poder del capital, han sido vaciados y deslegitimados, siendo prácticamente incapaces de plantear una alternativa real a la expansión del capitalismo neoliberal.

#### *Construcción de ideología*

Las empresas transnacionales construyen ideología a través de fundaciones o *Think tanks* a los que financian, así como agencias de relaciones públicas que diseñan campañas de marketing que afianzan la ideología consumista y neoliberal. Además de contar con la publicidad y los medios de comunicación de masas, controlados en su mayoría por el propio capital transnacional. De esta forma se construye y fortalece la “racionalidad neoliberal” que justifica el papel de las empresas transnacionales en la economía global, invisibilizando o minimizando sus impactos.

Además, las empresas transnacionales también están fortaleciendo sus vínculos con las universidades, para la generación tanto de conocimiento como de capital humano a su servicio. Y así están consiguiendo direccionar y apropiarse del conocimiento, con alianzas público-privadas entre empresa y universidad y con unos currículos cada vez más enfocados en sus necesidades.

#### *Participación en los procesos electorales*

En segundo lugar, las empresas transnacionales han puesto en marcha desde hace tiempo diferentes estrategias para incidir en los procesos electorales y disponer de los gobiernos más afines. La manera más habitual de hacerlo consiste en inyectar grandes sumas de dinero en las campañas electorales de los partidos políticos, además de amenazar al electorado con los supuestos riesgos de votar por un gobierno progresista. Sin contar con las donaciones, que en muchos

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES HAN PUESTO EN MARCHA DESDE HACE TIEMPO DIFERENTES ESTRATEGIAS PARA INCIDIR EN LOS PROCESOS ELECTORALES Y DISPONER DE LOS GOBIERNOS MÁS AFINES. LA MANERA MÁS HABITUAL DE HACERLO CONSISTE EN INYECTAR GRANDES SUMAS DE DINERO EN LAS CAMPAÑAS ELECTORALES DE LOS PARTIDOS POLÍTICOS, ADEMÁS DE AMENAZAR AL ELECTORADO CON LOS SUPUESTOS RIESGOS DE VOTAR POR UN GOBIERNO PROGRESISTA. SIN CONTAR CON LAS DONACIONES, QUE EN MUCHOS PAÍSES SON LEGALES Y TIENEN ESCASAS RESTRICCIONES, Y LA FINANCIACIÓN ILEGAL**

países son legales y tienen escasas restricciones, y la financiación ilegal. En otros casos vemos cómo las empresas privadas colaboran estrechamente con los partidos en la elaboración de los programas, como es el caso de Ciudadanos, que encargó la redacción del programa económico a Luíís Garicano, que proviene del *think tank* de las empresas del IBEX 35, FEDEA.

Por otra parte, las empresas transnacionales también han sido protagonistas de numerosos golpes de Estado destinados a imponer un gobierno más afín a sus intereses. Es bien conocido el caso del golpe militar en Chile, que derrocó al gobierno constitucional de Salvador Allende (1973), que fue promocionado y financiado por la CIA y la International Telephone and Telegraph (ITT), empresa que se había visto afectada por la nacionalización de la compañía de teléfonos por parte de Allende. Además de otros casos en los que la agencia norteamericana de inteligencia (CIA) intervino para apoyar a empresas norteamericanas, como el golpe de Estado de 1953 en Irán contra el gobierno de Mossadegh o el golpe de Estado de 1954 en Guatemala contra Jacobo Arbenz, financiado por la CIA y la United Fruit Company —en la actualidad Chiquita Brands—.

#### *Vías directas de presión política*

En otros casos, el control de los gobiernos por parte de las multinacionales se ejerce de forma más sutil, consiguiendo una simbiosis total entre el poder político y el poder económico. Uno de los mecanismos más comunes para conseguir esta simbiosis son las “puertas giratorias”. Este proceso consiste en la circulación sin obstáculos de altos cargos entre los sectores público y privado, en ambos sentidos. De esta forma los altos cargos públicos son compensados con puestos en los consejos de administración una vez dejan de trabajar para

**OTRO MECANISMO DE INCIDENCIA DIRECTA EN LA ELABORACIÓN NORMATIVA Y DE POLÍTICAS PÚBLICAS ES EL LOBBY. LOS LOBBIES SON GRUPOS O “EMPRESAS ESPECIALIZADAS” EN LA PRESIÓN POLÍTICA POR ENCARGO DE UN TERCERO, QUE HABITUALMENTE SUELE SER UNA IMPORTANTE EMPRESA. Y, A DIFERENCIA DE OTROS GRUPOS DE PRESIÓN, DESARROLLAN SU ACTIVIDAD PRINCIPAL FUERA DEL ESPACIO PÚBLICO**

la Administración, como es el caso de José María Aznar y Felipe González, que después de privatizar las empresas públicas españolas han sido contratados por Endesa y Gas Natural, como asesor y consejero, respectivamente. Al mismo tiempo que, cuando se producen en dirección opuesta, permiten a altos representantes del sector privado entrar a desempeñar cargos públicos aunque sigan debiéndose a los intereses de la empresa de la que provienen, como es el caso de los ministros Luis de Guindos (Lehman Brothers), José Ignacio Wert (BBVA) y Pedro Morenés (MBDA).

Otro mecanismo de incidencia directa en la elaboración normativa y de políticas públicas es el *lobby*. Los *lobbies* son grupos o “empresas especializadas” en la presión política por encargo de un tercero, que habitualmente suele ser una importante empresa. Y, a diferencia de otros grupos de presión, desarrollan su actividad principal fuera del espacio público. Los *lobbies* juegan un papel cada vez más importante en la creación de normas, a pesar de que no tienen ningún tipo de legitimidad. A través de ellos las grandes empresas consiguen bloquear las iniciativas gubernamentales que les vayan en contra, al mismo tiempo que presionan a los gobiernos donde tienen su sede principal para que defiendan sus intereses económicos en el extranjero.

Es especialmente relevante la proliferación de los *lobbies* en Bruselas –se estima que entre 15.000 y 30.000 –además de los “cientos de empresas de relaciones públicas, numerosos despachos de abogados que ofrecen servicios de *lobby*, docenas de laboratorios de ideas financiados por la industria, además de cientos de empresas que cuentan con su propio departamento de asuntos europeos” (Balanyá, 2007). En total “la facturación anual del *lobby* empresarial en Bruselas alcanza cifras de entre 750 y 1.000 millones de euros”. Esta situación ha sido denunciada por el *Corporate Europe Observatory* (2012) como la “captura corporativa” de la Unión Europea, advirtiendo de que los *lobbistas* de las corporaciones aprietan cada vez más fuerte el cerco que le pusieron a quienes toman las decisiones en la Unión Europea (UE).

**UN SISTEMA CORPORATIVISTA SE CARACTERIZA POR UNA FUSIÓN DE LAS ÉLITES POLÍTICAS CON LAS ECONÓMICAS, POR UNA GRAN TRANSFERENCIA DE RIQUEZA PÚBLICA HACIA LA PROPIEDAD PRIVADA, EL AUMENTO DE LAS DESIGUALDADES, ADEMÁS DE MEZCLAR LOS INTERESES EMPRESARIALES CON LOS NACIONALES. YA NO SE TRATA SOLO DE UN INTERCAMBIO DE FAVORES MOTIVADO POR LA EXISTENCIA DE PUERTAS GIRATORIAS, SINO DE UNA SUBORDINACIÓN DIRECTA DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS A LOS INTERESES EMPRESARIALES**

Esta influencia es completamente desproporcionada, ya que los *lobbistas* empresariales superan en número y en recursos económicos a las ONGs y sindicatos que defienden el interés público. La captura corporativa se evidencia, además, por las consultas que de forma rutinaria realiza la Comisión cada vez que inicia negociaciones comerciales, o la creación de foros empresariales para ayudar a presionar a los gobiernos nacionales.

Por último, encontramos las prácticas ilegales, como la corrupción y la evasión de impuestos. En cuanto a la corrupción conviene recordar que, a pesar de que usualmente se explica desde la perspectiva de los gobiernos las grandes sociedades transnacionales, ocupan un lugar importante como corruptores activos.

#### “Estados corporativistas”

El resultado de estas prácticas es una identificación de los intereses públicos con los de las grandes transnacionales, haciendo cada vez más difusa la línea que supuestamente separaba el poder político y el poder económico. Esta simbiosis entre el poder político y el económico llevó a Klein (2007) a hablar de Estados Corporativistas. Un sistema corporativista se caracteriza por una fusión de las élites políticas con las económicas, por una gran transferencia de riqueza pública hacia la propiedad privada, el aumento de las desigualdades, además de mezclar los intereses empresariales con los nacionales. Ya no se trata solo de un intercambio de favores motivado por la existencia de puertas giratorias, sino de una subordinación directa de las políticas públicas a los intereses empresariales.

Por otra parte, al analizar la corporativización de la política, conviene poner el foco también en las personas responsables de este proceso, intentar ver quién hay detrás de estas grandes empresas para comprender mejor la simbiosis entre el poder político y el económico. Cada vez más, las empresas no tienen una propiedad limitada a las



**[...] EL PODER DE LAS CLASES DOMINANTES SOBRE LA SOCIEDAD SE MANIFIESTA CON LA MERCANTILIZACIÓN DE TODAS LAS ESFERAS DE LA VIDA, QUE SE PRODUCE NO SOLO POR LA EXPANSIÓN DEL CAPITAL TRANSNACIONAL HACIA NUEVOS SECTORES, SINO TAMBIÉN POR EL AVANCE DEL NEOLIBERALISMO, QUE DEFIENDE QUE CADA PERSONA ASUMA SUS PROPIOS RIESGOS COMO “EMPRESARIO DE SÍ MISMO”**

fronteras de un país sino que dependen de complejos conglomerados financieros globales. Detrás de éstos hay una oligarquía global que sigue manteniendo vínculos con los poderes políticos nacionales, que les permiten actuar con una lógica global a la vez que se benefician de los servicios de los gobiernos centrales. Se trata de un grupo reducido de familias que, como nuevas dinastías, son las mayores accionistas de las grandes corporaciones económicas.

### **Poder social**

Por último, la evolución del neoliberalismo nos obliga a hablar, también, de un poder social del capital transnacional, un poder que se traduce en la capacidad de incidir en la organización social para adaptarla a sus necesidades. El poder que las empresas transnacionales detentan en la actualidad para poder definir de qué forma consumimos, nos reproducimos, trabajamos y vivimos, se enmarca en el avance de la ideología neoliberal. Y, especialmente, en las teorías que propugnan la competencia, la autorresponsabilización y el emprendimiento, que han conseguido generalizar una cultura individualista basada en el hombre-empresa. Estos cambios culturales y sociales permiten a las empresas transnacionales legitimarse, además de disponer de consumidores y trabajadores adaptados a sus necesidades y de moldear las políticas públicas con el mismo fin.

Las transformaciones sociales que ha generado el capitalismo durante las últimas décadas, así como el retroceso en derechos y condiciones de vida, demuestran un poder del capital sobre la sociedad que nos retrotrae a los inicios del capitalismo, cuando las clases dominantes fueron capaces de transformar el proceso de reproducción social y, especialmente, de la reproducción de la fuerza de trabajo, para adaptarlas a sus necesidades y domesticar a una población rebelde. En su estudio, Federici (2010) sitúa uno de los primeros elementos de una política de población (o biopoder) en los siglos XVI y XVII cuando, debido a la crisis poblacional que amenazaba la economía, el Estado puso en marcha nuevos métodos disciplinarios para

“regular la procreación y quebrar el control de las mujeres sobre la reproducción”, al mismo tiempo que intensificaba la persecución de las “brujas”. Estos cambios fueron acompañados de un clima de intensa misoginia, que justificó la devaluación del trabajo de las mujeres y la transformación de la familia, separándola de la esfera pública y convirtiéndola en el principal centro para la reproducción del trabajo.

Actualmente, el poder de las clases dominantes sobre la sociedad se manifiesta con la mercantilización de todas las esferas de la vida, que se produce no solo por la expansión del capital transnacional hacia nuevos sectores, sino también por el avance del neoliberalismo, que defiende que cada persona asuma sus propios riesgos como “empresario de sí mismo” (Laval y Dardot, 2013). El resultado es un nuevo modelo de sociedad, cada vez más homogéneo internacionalmente y profundamente desigual, que legitima las desigualdades con una nueva escala de valores basada en la meritocracia y el individualismo.

Este nuevo modelo de sociedad es fruto de la contrarrevolución iniciada en los años 70 por el neoliberalismo, que a través de la globalización y las transformaciones neoliberales del Estado, consiguió poner fin a la organización social surgida de la posguerra e iniciar una de las mayores transformaciones sociales de la historia. Como explica Owen Jones (2011), las políticas neoliberales de Thatcher, junto a la globalización económica, acabaron con décadas de luchas sindicales y con toda una estructura social basada en la producción industrial. Y ahora podemos ver como, con la deslocalización de las industrias, no sólo se perdieron derechos laborales y sociales, sino que se produjo una transformación total de la sociedad, donde la antigua clase trabajadora se desdibuja dando paso a una nueva clase trabajadora mucho más precaria y denostada socialmente y políticamente.

# 4. ARQUITECTURA DE LA IMPUNIDAD

El enorme poder económico y político que acumulan las grandes corporaciones en el contexto de la globalización neoliberal se traduce, al mismo tiempo, en un poder jurídico fruto de la capacidad de condicionar directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional. Este poder se formaliza a través de una arquitectura jurídica internacional basada en el Derecho Corporativo Global, o nueva *Lex mercatoria*, que refuerza los “superderechos” de las empresas transnacionales, mientras debilita la protección de los derechos humanos. Generando una “regresión a una especie de derecho feudal o corporativo”, basado en el interés del gran capital transnacional y de los Estados ricos (Teitelbaum, 2010).

Esta asimetría entre el derecho corporativo y el Derecho Internacional de los Derechos Humanos<sup>3</sup>, es lo que nos lleva a hablar de una *arquitectura de la impunidad*, ya que ha configurado un sistema en el que las violaciones de derechos humanos que cometen las empresas transnacionales quedan generalmente impunes, mientras que sus derechos son protegidos con cada vez más mecanismos. La protección de los derechos humanos es débil debido a que no existen mecanismos internacionales efectivos y las empresas transnacionales pueden esquivar fácilmente las legislaciones nacionales, ya sea por su movilidad o por sus estructuras flexibles, que les permiten esconderse detrás de filiales o subcontratas (Hernández Zubizarreta, 2015b).

Por otra parte, los intentos de crear una regulación internacional que pusiera fin a la impunidad corporativa han fracasado., ya que, a pesar de que movimientos sociales de todo el mundo han presionado a Naciones Unidas para que se crearan unas normas vinculantes, de momento, el único marco de regu-

---

3. Esta tesis permite a los autores posmodernos Hardt y Negri escamotear al Estado de su análisis y plantear que la única alternativa al Imperio es la Multitud.

**LOS PRINCIPALES ACTORES CÓMPLICES DE LA ARQUITECTURA DE LA IMPUNIDAD SON LOS ESTADOS (DE ORIGEN Y DESTINO), LAS INSTITUCIONES INTERNACIONALES ECONÓMICO-FINANCIERAS Y LOS TRIBUNALES DE ARBITRAJE. ESTOS ACTORES LES PREPARAN LAS PISTAS DE DESPEGUE Y ATERRIZAJE A LAS TRANSNACIONALES. POR UN LADO, LOS ESTADOS DE ORIGEN Y LAS INSTITUCIONES INTERNACIONALES FACILITAN EL DESPEGUE A TRAVÉS DE LA CRISIS DE LAS INSTITUCIONES DEMOCRÁTICAS, EL TRIUNFO DE LOS DERECHOS MERCANTILES DE LAS MINORÍAS FRENTE A LOS DERECHOS SOCIALES DE LAS MAYORÍAS Y LA CONSOLIDACIÓN DE LA LEX MERCATORIA**

lación que existe es voluntario y débil, basado en los principios voluntarios y la *Responsabilidad Social Corporativa*<sup>4</sup>.

Los principales actores cómplices de la *Arquitectura de la Impunidad* son los Estados (de origen y destino), las instituciones internacionales económico-financieras y los tribunales de arbitraje. Estos actores les preparan las pistas de despegue y aterrizaje a las transnacionales. Por un lado, los Estados de origen y las instituciones internacionales facilitan el despegue a través de la crisis de las instituciones democráticas, el triunfo de los derechos mercantiles de las minorías frente a los derechos sociales de las mayorías y la consolidación de la *lex mercatoria*. Además, los Estados de origen apoyan a sus empresas a través de las políticas de internacionalización, con subvenciones, créditos blandos y diplomacia económica.

Los Estados receptores, por su parte, les facilitan el aterrizaje, con una regulación adaptada a los principios neoliberales; gracias a la presión ejercida por los mecanismos de endeudamiento, las políticas de ajuste, las privatizaciones, la reformulación del derecho y los tratados de libre comercio. Esto hace que los sistemas jurídicos nacionales sean cada vez más débiles, debido a las reformas neoliberales a las que han sido sometidos y a la presión que ejerce el derecho corporativo global para que el interés de las empresas pase siempre por encima del interés general. Esta presión se ejerce, también, con la proliferación de nuevos centros de producción jurídica que han desplazado al Estado, como son la Organización Mundial del Comercio, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Cámara de Comercio Internacional.

4. Aunque, recientemente, a raíz de una resolución impulsada por Ecuador en el Consejo de Derechos Humanos de Naciones Unidas, se ha vuelto a abrir el debate sobre la necesidad de mecanismos vinculantes. Pero, por el propio funcionamiento de la ONU y el rol de los países de origen de las grandes empresas, no parece que este proceso vaya a tener un recorrido satisfactorio en el medio plazo.

### **Derecho Corporativo Global**

Más concretamente, los principios fundamentales del Derecho Corporativo Global se encuadran en el ámbito institucional de la OMC y en las reglas de los Tratados Regionales y Bilaterales de Libre Comercio e Inversiones. Dichos principios jurídicos del libre comercio implican tratar igual a los desiguales, así como impedir las cláusulas de acción positiva.

Algunos de estos principios son el de nación más favorecida, el trato nacional y el trato justo y equitativo de todos los inversores, que establecen que no se pueda discriminar a ninguna empresa, ni nacional ni extranjera, aunque sea por motivos de interés general, como puede ser el desarrollo local o el impulso económico de algún sector específico. Además, también incluyen la compensación por pérdidas o violaciones de las garantías por parte del Estado receptor y, en algunos casos, no solo se protege a los inversores frente a las pérdidas sino que también se contempla el “lucro cesante”, es decir que se tendría que compensar a la empresa por la pérdida de beneficios futuros.

Se trata, por tanto, de un conjunto de normas que comprometen a los Estados y benefician a las empresas, sin que éstas tengan una contrapartida de obligaciones con el mismo nivel de garantías. Ya que, mientras que para asegurar los derechos de las ETN se basan en la igualdad de todos los inversores, para garantizar sus deberes, se crean tribunales especializados de arbitraje a nivel internacional.

Por último, la eficacia de este entramado normativo no se puede entender sin la existencia de tribunales arbitrales internacionales. Los primeros tribunales de arbitraje que se crearon, como el Sistema de Solución de Diferencias (SSD) de la OMC y el Centro Internacional

**LA AUSENCIA DE REGULACIÓN DE LOS DERECHOS SOCIALES EN EL ÁMBITO MULTILATERAL SE HA INTENTADO CUBRIR CON UNA SERIE DE INICIATIVAS BASADAS EN EL PRINCIPIO DE LA VOLUNTARIEDAD Y LA UNILATERALIDAD, COMO SON EL PACTO MUNDIAL DE LAS NACIONES UNIDAS, LAS LÍNEAS DIRECTRICES DE LA OCDE Y LA DECLARACIÓN TRIPARTITA DE LA OIT. LA APARICIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE ESTAS INICIATIVAS, BASADAS EN LA LÓGICA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA, DEMUESTRA UNA VEZ MÁS EL ENORME PODER DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, CON CAPACIDAD DE INCIDIR DE FORMA DIRECTA EN LAS INSTITUCIONES MULTILATERALES PARA QUE ÉSTAS ASUMAN SU DISCURSO**

para el Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI) del Banco Mundial, establecen mecanismos de solución de diferencias solo entre Estados, pero los nuevos Mecanismos de Solución de Diferencias (ISDS), como el que negocian Estados Unidos y la Unión Europea, establecen mecanismos para que una empresa pueda demandar a un Estado. De esta forma, lo que en un inicio ya suponía una pérdida de soberanía, ya que la mayoría de Estados defendían a sus empresas demandando a los Estados con los que tuvieran el conflicto, se consolida profundizando la privatización de la justicia y la creación de un sistema paralelo a la justicia nacional.

Que los tribunales de arbitraje son un mecanismo muy útil para las transnacionales se demuestra por la proliferación de casos desde sus inicios, con un total de 514 casos abiertos hasta 2012 y 95 países implicados. Además, estos tribunales se adaptan cada vez más a las necesidades de las empresas, ya que, como decíamos, con los nuevos ISDS son las transnacionales las que demandan a los Estados —nunca al revés— y, además, eligen la jurisdicción, sin necesidad de agotar los recursos internos a nivel nacional. Es más, los tribunales de arbitraje pueden ser incluso una instancia de apelación a las sentencias de tribunales ordinarios, es decir que pueden revertir las sentencias dictadas por tribunales nacionales. Esta asimetría se complementa con la falta de transparencia y neutralidad, ya que los árbitros pertenecen a una camarilla de diez bufetes y pueden actuar a veces como consejeros de multinacionales y otras como árbitros, es decir que son “juez y parte” (Hernández Zubizarreta, 2015a).

Este hecho se suma a una práctica habitual en los procesos de arbitraje que son las negociaciones diplomáticas previas, de esta forma se presiona a los Estados para que modifiquen sus acciones y así eviten iniciar el proceso, además de generar un “enfriamiento normativo”. Y, por último, estos tribunales están enmarcados en unas organizaciones controladas por los Estados del Norte, que establecen sus propios filtros políticos, lo que, sin duda, dificulta la neutralidad de los arbitrajes.

### **El Derecho Internacional de los Derechos Humanos**

En contraposición al derecho corporativo, que se caracteriza por tener una serie de instrumentos eficaces y coordinados entre ellos, los derechos humanos, sociales y laborales son, en general, declarativos o de baja intensidad, debido a la inexistencia de mecanismos eficaces para imponer su aplicación y para sancionar su incumplimiento. La progresiva reducción de coercibilidad del derecho está ligada al vaciamiento normativo del derecho público, debido principalmente a la promoción de la desregulación y la autorregulación jurídicas.

En cuanto a los Estados receptores, podemos decir que son los que tienen la jurisdicción competente, aunque ésta se diluye ante la lógica neoliberal. Como se ha mencionado anteriormente, los gobiernos se enfrentan a las presiones externas y a amenazas de no inversión por parte de las transnacionales, sus Estados de origen y las instituciones internacionales. Y, en este contexto, ya sea por incapacidad o por falta de voluntad, sus sistemas jurídicos quedan subordinados a la asimetría y a la desterritorialización. Por otra parte, los Estados de origen de las empresas también deberían jugar un papel clave en el control de sus empresas, pero no todas las legislaciones contemplan la extraterritorialidad (la posibilidad de llevar a juicio a una empresa en su país de origen por crímenes ocurridos en otro país) y la división entre las filiales y la casa matriz hace de barrera para evitar procesos jurídicos. Al mismo tiempo, ni la OMC ni los Acuerdos Comerciales y de Inversiones Regionales y Bilaterales incorporan ningún tipo de dimensión laboral y social y, si lo incorporan, es de forma unilateral y con carácter declarativo.

La ausencia de regulación de los derechos sociales en el ámbito multilateral se ha intentado cubrir con una serie de iniciativas basa-

# 5. TTIP, CETA Y TISA, TRATADOS DE NUEVA GENERACIÓN

das en el principio de la voluntariedad y la unilateralidad, como son el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, las líneas directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la OIT. La aparición y consolidación de estas iniciativas, basadas en la lógica de la Responsabilidad Social Corporativa, demuestra una vez más el enorme poder de las Empresas Transnacionales, con capacidad de incidir de forma directa en las instituciones multilaterales para que éstas asuman su discurso.

Más concretamente, podemos decir que la *Responsabilidad Social Corporativa* es un código de conducta interno de la empresa que comprende un conjunto de normas y principios que recogen valores éticos y acciones responsables. Se considera un *plus* normativo de carácter voluntario, donde la empresa asume un compromiso ético. Funciona a partir de diferentes prácticas como pueden ser los códigos de conducta creados de forma unitaria por los empresarios, los informes de RSC, los fondos de inversiones éticos, las etiquetas verdes o sociales, etc.

El problema es que estos instrumentos sirven de poco más que para hacer un lavado de cara de las empresas, ya que no garantizan que la actividad habitual de estas empresas no vulnere los derechos humanos en los países donde trabaja. Ni existen mecanismos públicos para verificar que las memorias de RSC sean verídicas y abarquen todos los ámbitos de actividad de la empresa. Por otra parte, actualmente las empresas utilizan la RSC tanto para contrarrestar las denuncias de los movimientos sociales y mantener su prestigio, como para ampliar clientes y mercados y avanzar en las alianzas público-privadas, que legitiman a las empresas transnacionales y refuerzan su supuesto papel de “agentes de desarrollo” (Romero y Ramiro, 2012).

El TTIP, CETA y TISA son considerados tratados de nueva generación, ya que no buscan solo eliminar trabas al comercio, sino la armonización de la regulación y la seguridad jurídica para las inversiones. Es decir que, por un lado, desregulan las obligaciones de las transnacionales, como se ha venido haciendo en las últimas décadas y, por el otro, se re-regulan sus derechos. Es decir que no se trata tanto de eliminar aranceles, sino de eliminar lo que consideran “barreras reguladoras”, lo que para nosotras son regulaciones imprescindibles para proteger nuestra salud o derechos laborales.

Además, los procesos de negociación se han convertido en un claro ejemplo de cómo las empresas transnacionales del eje atlántico presionan a las organizaciones internacionales y a sus gobiernos para que defiendan sus intereses. Como demuestra el protagonismo de los *lobbies* corporativos en la elaboración de este tipo de tratados. Por ejemplo, según datos de la Comisión, los *lobbies* corporativos han podido participar en el 88% de las reuniones preparatorias del TTIP, mientras que solo el 9% de las reuniones han sido con organizaciones de la sociedad civil (Corporate Europe Observatory, 2015).

## **Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP)**

El TTIP está siendo negociado en secreto por Estados Unidos y la Unión Europea desde junio de 2013. De hecho, hubo que esperar más de un año hasta que la Comisión Europea hiciera público el mandato negociador y varios meses más para que, desde enero de 2015, facilitara alguna información sobre las negociaciones en curso. Con todo, el secretismo sigue imperando, ya que solo se va conociendo por cauces oficiales lo que la Comisión Europea quiere transmitir —un resumen sobre lo tratado en las sucesivas rondas de negociación y los textos de algunas propuestas de la UE—. Y esto se debe a la creciente contestación de parte de la sociedad civil, que entre otras cosas se plasmó en la tremenda derrota obtenida por la Comisión Europea en la consulta que ella misma organizó durante el verano de 2014 en su página web sobre la inclusión del mecanismo de solución de controversias

**EL TTIP, CETA Y TISA SON CONSIDERADOS TRATADOS DE NUEVA GENERACIÓN, YA QUE NO BUSCAN SOLO ELIMINAR TRABAS AL COMERCIO, SINO LA ARMONIZACIÓN DE LA REGULACIÓN Y LA SEGURIDAD JURÍDICA PARA LAS INVERSIONES. ES DECIR QUE, POR UN LADO, DESREGULAN LAS OBLIGACIONES DE LAS TRANSNACIONALES, COMO SE HA VENIDO HACIENDO EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS Y, POR EL OTRO, SE RE-REGULAN SUS DERECHOS**

**EL OBJETIVO MANIFIESTO DEL TTIP ES LA ARMONIZACIÓN DE LA REGULACIÓN ENTRE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA, PARA, DE ESTA FORMA, ALINEAR LAS REGULACIONES EXISTENTES A AMBOS LADOS DEL ATLÁNTICO Y CON ELLO ASEGURAR QUE LOS BIENES PRODUCIDOS EN UN LADO PUEDAN SER EXPORTADOS AL OTRO SIN REQUERIMIENTOS ESPECIALES ADICIONALES. ESTE TEMA ES CENTRAL, PUES LA ARMONIZACIÓN DE ESTÁNDARES REDUCIRÍA MUCHO LOS COSTES PARA LAS COMPAÑÍAS DE EEUU Y LA UE Y POR LO TANTO, INCREMENTARÍA SUS BENEFICIOS**

inversor-Estado en el tratado. Además, su opacidad se mantendrá una vez las negociaciones hayan terminado, ya que se está negociando bloquear el acceso a todos los documentos relacionados con las negociaciones durante los próximos 30 años.

#### *Antecedentes*

El objetivo de estrechar los lazos comerciales del eje atlántico no es nuevo, de hecho podemos ver como los *lobbies* corporativos han ido creando iniciativas destinadas a presionar en esta dirección. En 1995 surgía el Diálogo Comercial Transatlántico promovido por la Comisión Europea y formado por dirigentes de grandes empresas estadounidenses y europeas así como altos funcionarios y cargos políticos de Estados Unidos y la Unión Europea. Desde entonces, la mayoría de las recomendaciones del TABD se han ido transformando en parte de la agenda oficial de las cumbres oficiales entre ambas potencias económicas. Entre ellas se encuentra el lema que, a su entender, debe regir la cooperación reguladora: “aprobado una vez, aceptado en todas partes”; es decir, el reconocimiento mutuo de las reglamentaciones.

Más recientemente, en 2008, los *lobbies* que formaban parte del diálogo constituyeron el Consejo Empresarial Transatlántico, en el que participan las dos grandes patronales, Business Europe y la Cámara de Comercio de Estados Unidos. Este Consejo tiene el objetivo de supervisar y acelerar la cooperación intergubernamental y favorecer la integración económica entre la Unión Europea y los Estados Unidos. De hecho, las dos patronales sacaron en 2012, antes de que empezaran las negociaciones, el documento “Cooperación Reguladora en el Acuerdo Económico UE-EEUU”, en el que se encuentran las líneas maestras del acuerdo que actualmente se está negociando (Zabalo y Bidaurratzaga, 2016).

#### *Principales pilares del acuerdo*

Gracias a las filtraciones y a las escasas informaciones que ha hecho

públicas la Comisión Europea sabemos que el TTIP tiene tres objetivos principales, la apertura de mercados, la “Convergencia reguladora” para que las regulaciones de ambos lados del atlántico se vayan equiparando y así facilitar el comercio entre ambas regiones y, por último, la creación de una nueva normativa internacional que garantice los derechos de las corporaciones. A continuación detallamos algunos de los mecanismos que se están negociando para impulsar esta convergencia de la regulación, así como la nueva normativa internacional.

#### *1. Armonización y coherencia reguladora*

El objetivo manifiesto del TTIP es la armonización de la regulación entre Estados Unidos y la Unión Europea, para, de esta forma, alinear las regulaciones existentes a ambos lados del Atlántico y con ello asegurar que los bienes producidos en un lado puedan ser exportados al otro sin requerimientos especiales adicionales. Este tema es central, pues la armonización de estándares reduciría mucho los costes para las compañías de EEUU y la UE y por lo tanto, incrementaría sus beneficios. Pero a pesar de que los negociadores defiendan que esta armonización solo traerá beneficios, mejorando las condiciones comerciales y reduciendo obstáculos al comercio, en la práctica supondrá una equiparación a la baja de las regulaciones.

La equiparación a la baja, en el caso europeo, pondrá en entredicho, por ejemplo, el principio de precaución, con graves impactos para la salud pública y el medio ambiente, además de poner en la mesa de negociación los servicios públicos y la contratación pública. Sin contar que, durante las negociaciones, ya se ha producido una adaptación de la regulación, por ejemplo en la regulación de los contaminantes hormonales y el etiquetaje de transgénicos, dos temas que llevan tiempo debatiéndose en Bruselas pero que han pasado a un segundo plano para facilitar las negociaciones. Además, como es

**A PESAR DE QUE EL TÉRMINO “COOPERACIÓN REGULADORA” PARECE INOCENTE, LA PROPUESTA PODRÍA LLEVAR LOS ASUNTOS MÁS ESPINOSOS QUE SE ESTÁN TRATANDO EN ESTAS NEGOCIACIONES TODAVÍA MÁS LEJOS DEL CONTROL PÚBLICO, PRECISAMENTE AL CAMPO DE LOS ACUERDOS A PUERTA CERRADA QUE PODRÍAN CONTINUAR EN LOS SIGUIENTES AÑOS UNA VEZ QUE EL TTIP SE HAYA APROBADO**

habitual, la seguridad jurídica pasa por encima de los derechos humanos, que son mencionados añadiendo “siempre que no comprometan las ventajas derivadas del acuerdo” (Hernández Zubizarreta y Ramiro, 2015).

Por otra parte, la coherencia reguladora establece que cualquier normativa tendrá que ser coherente con los derechos de las “partes interesadas”. Es decir que supedita los derechos humanos y las políticas públicas de todos los niveles de la Administración, a un marco en el que los derechos de las grandes corporaciones prevalecen.

## 2. Cooperación reguladora<sup>5</sup>

La cooperación reguladora es la segunda vuelta de tuerca del tratado. Consiste en garantizar que la armonización de la regulación no finaliza con las negociaciones del tratado sino que se mantiene a lo largo del tiempo. De esta forma se garantiza que la armonización sea efectiva ahora y en el futuro, permitiendo a ambas partes arreglar sus diferencias en el largo plazo. Por tanto, no solo se garantiza que el TTIP tenga efecto sobre regulaciones futuras, sino que permite resolver algunos de los aspectos más controvertidos de las negociaciones, una vez que éstas hayan finalizado y el escrutinio público se haya extinguido. A pesar de que el término “cooperación reguladora” parece inocente, la propuesta podría llevar los asuntos más espinosos que se están tratando en estas negociaciones todavía más lejos del control público, precisamente al campo de los acuerdos a puerta cerrada que podrían continuar en los siguientes años una vez que el TTIP se haya aprobado (Corporate Europe Observatory, Friends of the Earth y Lobby Control, 2014).

5. El concepto “Cooperación reguladora” a veces se confunde o es traducido como “Convergencia reguladora”, por ello en algunas publicaciones se utilizan ambos conceptos indistintamente, aquí hemos preferido utilizar el concepto “convergencia” para referirnos a todos los mecanismos con los que se pretende hacer converger las normativas. Y el término “cooperación” solo para aquellos mecanismos destinados a facilitar la cooperación reguladora de forma permanente una vez se apruebe el tratado.

En la práctica eso va a suponer una armonización a la baja y un reajuste perpetuo de las normas que protegen el interés público y los derechos de la ciudadanía. Además de dar a los *lobbies* corporativos un acceso privilegiado para influir en la toma de decisiones al margen del escrutinio público. Además, este proceso se llevaría a cabo fuera de los procesos ordinarios y democráticos de toma de decisiones, evitando, así, que los parlamentos nacionales u otros organismos elegidos localmente pudieran involucrarse en tales discusiones.

El Corporate Europe Observatory (2014) resume la propuesta de cooperación reguladora con los siguientes puntos:

- a) “Diálogos” para solucionar problemas de regulación: Si una empresa encuentra que una propuesta reguladora (en la UE, EEUU o cualquiera de los Estados miembros o Estados de EEUU) es dañina para su negocio puede exigir un diálogo con los reguladores para “resolver efectivamente estos problemas”.
- b) Consejo de Cooperación Reguladora: es el organismo que supervisará y llevará a cabo la cooperación reguladora. Este consejo lo formarán funcionarios de la Secretaría General de la Comisión Europea, autoridades de comercio de EEUU, de la UE y de la Oficina de Asuntos de Regulación e Información de EEUU (OIRA). Creando así una nueva institución transnacional sin precedente histórico con un poder enorme, ya que, con influencia directa de las transnacionales, podrá parar o debilitar propuestas legislativas, así como promover propuestas legislativas que debilitarían los requisitos para las compañías al margen de los parlamentos.
- c) Escrutinio del impacto sobre el comercio: Todas las nuevas normas y regulaciones tendrán que ser supervisadas primero por su impacto sobre el comercio. Se impedirá de esta forma regular nada que defienda el interés público en detrimento de los intereses de las corporaciones.
- d) Advertencia temprana: “No hagas nada antes de discutirlo con las multinacionales”. Incluso antes de que una propuesta sea lanzada,

**[...] LA OPOSICIÓN AL ISDS, QUE ES VISTO COMO UN MECANISMO QUE SECUESTRARÍA LA DEMOCRACIA, PONIÉNDOLA EN MANOS DE LA JUSTICIA PRIVADA, HA OBLIGADO A LOS PARTIDOS EUROPEOS A POSICIONARSE Y A LA COMISIÓN A CAMBIAR DE ESTRATEGIA. ASÍ VIMOS COMO EN JUNIO DE 2015, EL PARLAMENTO EUROPEO FUE TESTIGO DE LO POCO QUE LES INTERESA LA DEMOCRACIA A LOS TECNÓCRATAS EUROPEOS, CUANDO EL DEBATE SOBRE EL TTIP FUE APLAZADO PORQUE NO SE GARANTIZABA UNA MAYORÍA FAVORABLE DEBIDO A LAS DIVISIONES EN EL BLOQUE SOCIALDEMÓCRATA**

digamos por la Comisión Europea, EEUU tiene que ser notificado y viceversa. Esto abre la puerta a un *lobby* intenso presionando a la Comisión a posponer cualquier legislación que vaya en contra de los intereses de las corporaciones, reforzando el enfriamiento normativo, es decir que los propios gobiernos se abstengan de legislar por el miedo a que las leyes sean rechazadas o se interpongan demandas en los tribunales de arbitraje.

- e) Consultas y transparencia: El derecho a “hacer *lobby*” a ambos lados del Atlántico. La comunidad de negocios de EEUU se queja de que no tiene el mismo acceso a los responsables de las tomas de decisiones en la UE que las empresas europeas. Por lo tanto, la Comisión Europea pone el acento en la “transparencia y las consultas”, las cuales podrían consolidar y expandir los privilegios de los grandes negocios para acceder a las personas que toman decisiones en la UE, incluyendo así a más corporaciones estadounidenses en los grupos de asesores de la Comisión.
- f) Diálogo sectorial para garantizar el acceso privilegiado para los grupos de *lobby*: Para garantizar el “acceso privilegiado” de los *lobbies* a los responsables que toman decisiones dentro del marco de la cooperación reguladora, se crean diálogos sectoriales, donde se harán propuestas legislativas que luego deberán ser tenidas en cuenta por el Consejo de Cooperación Reguladora.

### 3. Mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados – ISDS

El Mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados — conocido como ISDS, por sus siglas en inglés— es uno de los temas que más debate ha generado en relación al TTIP. En los países europeos es un mecanismo relativamente nuevo, ya que, a pesar de que se ha estado incluyendo en numerosos tratados que la UE ha negociado, hasta ahora se incluía pensando en defender a las empresas europeas hacia el exterior y no para que otras empresas pudieran demandar a los Estados europeos. En este sentido es relevante que

precisamente sea en Alemania, que ya se ha visto afectada por este mecanismo debido a una serie de demandas por la política energética contra las nucleares, donde más fuertemente se están oponiendo al ISDS.

Por otra parte, la oposición al ISDS, que es visto como un mecanismo que secuestraría la democracia, poniéndola en manos de la justicia privada, ha obligado a los partidos europeos a posicionarse y a la comisión a cambiar de estrategia. Así vimos como en junio de 2015, el Parlamento Europeo fue testigo de lo poco que les interesa la democracia a los tecnócratas europeos, cuando el debate sobre el TTIP fue aplazado porque no se garantizaba una mayoría favorable debido a las divisiones en el bloque socialdemócrata. Estas diferencias se solucionaron más adelante con una nueva propuesta de la comisaria Malmström, que presentó una reforma del mecanismo, el nuevo “sistema de tribunal de inversiones” (*Investment Court System*). Este maquillaje del mecanismo de solución de diferencias, permitió a los socialdemócratas dar su apoyo al tratado, a pesar de que, como veremos, no introducía cambios sustanciales.

En la propuesta se modifican diferentes cuestiones: el sistema de designación pública de los jueces —que no formarán parte del poder judicial, serán “expertos” elegidos por un comité creado por el mismo Tratado—, su retribución, la duración de su mandato, la configuración de dos salas —una de instancia y otra de apelación, ambas en el marco del nuevo tribunal arbitral—. También modifica aspectos relacionados con el procedimiento, como el sorteo de los casos, el conflicto de intereses, la publicidad, el plazo máximo para la resolución y la posibilidad de acudir ante el tribunal arbitral en primera instancia tras haber obtenido una resolución negativa en el ámbito estatal. Pero, como explican desde el Observatorio de Multinacionales en América Latina (Hernández Zubizarreta, 2015a), a pesar de la importancia de



**EL PLANTEAMIENTO DE LA COMISIÓN EUROPEA SE CONSTRUYE SOBRE EL CONCEPTO DE “SEGURIDAD JURÍDICA” VINCULADO A LA LEX MERCATORIA, CUYO ÚNICO FUNDAMENTO RESULTA SER LA PROTECCIÓN DE LOS CONTRATOS Y LA DEFENSA DE LOS INTERESES COMERCIALES DE LAS COMPAÑÍAS MULTINACIONALES. SE PRETENDE ASÍ PROTEGER LAS INVERSIONES DE LAS TRANSNACIONALES EXTRANJERAS ELUDIENDO LA NORMATIVA COMUNITARIA, NACIONAL E INTERNACIONAL SOBRE LOS DERECHOS HUMANOS, SOCIALES Y MEDIOAMBIENTALES.**

algunas de las reformas, en esta “nueva” versión del arbitraje los elementos centrales de la propuesta permanecen inalterables:

- a) A pesar de que los tribunales arbitrales nacieron para resolver conflictos entre Estados, esta función se privatiza, ampliándose a conflictos entre Estados y particulares. Se permite además que las corporaciones transnacionales pueden demandar a los Estados ante tribunales internacionales de arbitraje, prevaleciendo su propio interés sobre el interés general. Mientras que los Estados no pueden demandar a las empresas, es decir, se consolida la asimetría al servicio del capital transnacional.
- b) Las personas y los pueblos que sufren la vulneración de sus derechos por las prácticas de las empresas transnacionales siguen acudiendo a tribunales efectivos donde interponer sus denuncias. Repsol, por ejemplo, pudo denunciar la nacionalización de YPF ante tribunales argentinos, españoles y estadounidenses e interponiendo un recurso ante el Centro Internacional de Arreglos sobre Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). El pueblo mapuche, en cambio, únicamente pudo defender su vida y su integridad como pueblo ante los tribunales argentinos. No puede demandar directamente a Repsol ante ningún tribunal internacional.
- c) En el *Investment Court System* siguen sin mencionarse los derechos humanos, laborales, medioambientales, sociales o culturales. De este modo, los jueces del citado tribunal deberán aplicar las normas comerciales y de inversiones que el TTIP contenga, fundamentalmente. Sin tener en cuenta que el Derecho Internacional de los Derechos Humanos es jerárquicamente superior al contenido de cualquier tratado comercial; de lo contrario se vulneran, al menos, el artículo 103 de la Carta de las Naciones Unidas y el artículo 53 de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados.
- d) El planteamiento de la Comisión Europea se construye sobre el concepto de “seguridad jurídica” vinculado a la *lex mercatoria*,

cuyo único fundamento resulta ser la protección de los contratos y la defensa de los intereses comerciales de las compañías multinacionales. Se pretende así proteger las inversiones de las transnacionales extranjeras eludiendo la normativa comunitaria, nacional e internacional sobre los derechos humanos, sociales y medioambientales.

- e) Las normas que tutelan los derechos de los inversores son muy precisas, detalladas y numerosas, sin embargo, no se recoge el derecho de los Estados a reestructurar sus deudas y el respeto a la inmunidad soberana de los Estados, omitiendo la resolución aprobada el 14 de septiembre en la Asamblea General de Naciones Unidas.
- f) Se protege toda expectativa “legítima” de ganancia, teniendo en cuenta tanto el daño emergente como el lucro cesante; es decir, una inversión paralizada por el poder público debe ser compensada tanto por la cantidad gastada como por el futuro beneficio dejado de percibir, incluso, más allá de la consecuencia directa e inmediata del hecho causante.
- g) El principio de “trato justo y equitativo” se mantiene como eje central de la propuesta de la Comisión. Es decir que no se pueda discriminar al inversor extranjero. Pero eso implica tratar igual a los desiguales, que va contra el principio de la equidad. Y supone prohibir las cláusulas de acción positiva a favor de los sectores sociales y económicos más desfavorecidos.
- h) Además, la reforma no afectará al sistema arbitral previsto en el Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (CETA). Eso implica que las empresas transnacionales de EEUU y las de terceros países podrán activar el mecanismo arbitral tradicional establecido en el CETA a través de sus filiales en Canadá o la UE.

**EL TTIP SUPONE, POR UN LADO, EL RECONOCIMIENTO Y LA CONSOLIDACIÓN DEL PODER DE LAS GRANDES TRANSNACIONALES, QUE TIENEN UNA POSICIÓN PRIVILEGIADA EN LAS MESAS DE NEGOCIACIÓN. Y, POR OTRO, EL SECUESTRO DE DOS PILARES DE LAS DEMOCRACIAS LIBERALES REPRESENTATIVAS: EL PODER LEGISLATIVO Y EL JUDICIAL**

**Consecuencias que tendrá el TTIP en caso de que entre en vigor**

Hasta aquí hemos podido ver en qué contexto se negocia el TTIP, con qué antecedentes y qué objetivos. Con este marco no es difícil suponer que sus consecuencias van a ser muy negativas. A pesar de la retórica oficial, que lo vende como una salida de la crisis y un impulso al crecimiento y al empleo, en realidad no es más que otra huida hacia delante que no soluciona las causas de la crisis. Además de afianzar un sistema capitalista que genera desigualdad y concentración de poder, al mismo tiempo que se profundizan las condiciones de explotación de las mayorías sociales y del planeta.

*La democracia y la soberanía secuestradas*

En las páginas anteriores ya hemos explicado cómo el TTIP supone un avance de los poderes económicos por encima de las instituciones democráticas, que cada vez ven más vaciadas sus funciones y su capacidad de regulación. En este sentido vemos como el TTIP supone, por un lado, el reconocimiento y la consolidación del poder de las grandes transnacionales, que tienen una posición privilegiada en las mesas de negociación. Y, por otro, el secuestro de dos pilares de las democracias liberales representativas: el poder legislativo y el judicial.

La capacidad legislativa queda limitada y supeditada a los intereses comerciales, que serán supervisados a través de los mecanismos de la convergencia reguladora, lo que generará un enfriamiento normativo, es decir que los parlamentos no legislarán por miedo a las sanciones y los partidos del régimen tendrán la excusa perfecta para no dar respuesta a las demandas de las luchas sociales. Al mismo tiempo, con la privatización de la justicia, cualquier acción pública podrá ser demandada en los tribunales arbitrales, en caso de que vaya contra el interés de una empresa, y las decisiones de los tribunales nacionales podrán ser revisadas por el tribunal de arbitraje para garantizar que el derecho comercial pasa por encima del interés general.

Por otra parte, como veremos, se bloquea la capacidad de los gobiernos de retroceder en los procesos de privatización, recuperando

el control sobre empresas clave o remunicipalizando la gestión del agua o la energía, por ejemplo.

Un ejemplo claro de como, a través de la armadura jurídica de la impunidad, las empresas transnacionales tienen más herramientas para presionar a los gobiernos y secuestrar la democracia es la reacción de los fondos de inversión frente a la crisis de la deuda en Argentina y Grecia. Cuando Argentina, después de la crisis financiera del año 2001, congeló las tarifas de servicios públicos (energía, agua, etc.) y devaluó su moneda, fue objeto de más de 40 demandas por parte de los inversores, entre ellos Aguas de Barcelona (Agbar). Y en 2014 se impuso a Argentina una sanción de 980 millones de dólares (774,4 millones de euros) en concepto de indemnización. Por su parte, el banco eslovaco Poštová y su accionista chipriota Istrokapital actualmente están demandando a Grecia a causa de la reestructuración de la deuda soberana del país, a pesar de que habían comprado los bonos griegos a precio de saldo (Eberhardt, Redlin y Toubeau, 2014).

*La desregulación pone en peligro nuestra salud y nuestro territorio*

Una de las principales consecuencias de la armonización de la regulación será la supresión del “principio de precaución” que hasta ahora ha estado funcionando en la Unión Europea pero no en Estados Unidos. Este principio permite sacar un producto del mercado en caso de que existan indicios de que pueda suponer un peligro para la salud o para el medioambiente, aunque no haya pruebas suficientes sobre las que basar una evaluación completa del riesgo (Hilary, 2014). Además, con el principio de precaución las empresas tienen la responsabilidad de demostrar que un nuevo producto no es nocivo antes de sacarlo al mercado.

Sin este principio las empresas estadounidenses han conseguido mantener unos estándares de seguridad alimentaria y medioambientales mucho más bajos que en Europa. Y es por eso que uno de los lobbies que más fuertemente está presionando en las negociaciones es el del agronegocio, juntamente con otros sectores como el del

**EN CUANTO AL SECTOR FINANCIERO VEMOS COMO EL TTIP PUEDE GENERAR UNA PROFUNDIZACIÓN DE LA FINANCIARIZACIÓN (LA CENTRALIDAD DE LAS FINANZAS EN LA ECONOMÍA), CON UN NUEVO AVANCE DE LA DESREGULACIÓN FINANCIERA QUE HAGA RECLAR LOS PEQUEÑOS AVANCES GENERADOS DESPUÉS DEL CRACK DE 2008**

Fracking y las farmacéuticas. Algunos de los productos que hasta ahora las empresas estadounidenses no pueden vender en Europa y a los que el TTIP abrirá sus puertas son los alimentos transgénicos (con organismos genéticamente modificados), que hasta el momento tienen la entrada bastante restringida dentro del mercado comunitario. También se reducirán las restricciones al uso de pesticidas, así como los controles sobre los disruptores endocrinos, lo que abriría las puertas a la carne tratada con hormonas y a las aves tratadas con cloro.

Por otra parte, las regulaciones medioambientales europeas se debilitarían, especialmente en relación a las restricciones con el uso de químicos y sustancias peligrosas. La UE, por ejemplo, prohíbe el uso de 1.200 sustancias en cosméticos, de las que EEUU solamente prohíbe una docena (Hilary, 2014). Esta desregulación sería especialmente grave en el caso de la energía, facilitando la entrada de arenas bituminosas y gas de esquisto (extraído a través del Fracking), además de facilitar la llegada del Fracking a Europa, poniendo fin a las prohibiciones y moratorias europeas. Esta transformación del marco energético europeo se debe también a la necesidad de garantizar el suministro de energía en un continente profundamente dependiente, es decir que, en vez de plantearse un cambio de modelo energético que pudiera dar una respuesta sostenible a esta dependencia, se sigue afianzando, esperando que el gas y el petróleo de mala calidad proveniente de Estados Unidos y Canadá pueda dar respuesta a esta debilidad.

Por otra parte, el blindaje normativo del TTIP también evitará futuras regulaciones en materia de protección del medioambiente y lucha contra el cambio climático, lo que supone un grave riesgo para la sostenibilidad de la vida en el planeta. Este bloqueo quedó evidenciado en 2012, cuando la empresa Sueca Vattenfall demandó a Alemania por 4700 millones de euros en concepto de pérdidas de beneficios relacionados con dos de sus plantas de energía nuclear, después de la decisión del gobierno de Alemania de eliminar gradualmente la

energía nuclear tras el desastre nuclear de Fukushima (Eberhardt, Redlin y Toubeau, 2014).

*Desregulación del sector financiero para que la ruleta vuelva a girar<sup>6</sup>*

En cuanto al sector financiero vemos como el TTIP puede generar una profundización de la financiarización (la centralidad de las finanzas en la economía), con un nuevo avance de la desregulación financiera que haga recular los pequeños avances generados después del crack de 2008. Como explican desde el Observatorio de la Deuda en la Globalización, no es la primera vez que se utiliza la firma de tratados de libre comercio para profundizar en la desregulación financiera. A partir del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo sobre Servicios Financieros (FSA, por sus siglas en inglés), en Estados Unidos se abolió la regulación Glass-Steagall, que mantenía a los bancos comerciales separados de los de inversión. Y, más tarde, los EEUU usaron las negociaciones de la OMC para exportar el modelo financiero de desregulación extrema a más de 100 países firmantes de la OMC.

En este sentido, una de las primeras consecuencias que tendrá el TTIP es la incapacidad de regular los mercados financieros para reducir el riesgo de que se repitan crisis financieras como la de 2008. Máxime teniendo en cuenta que la Comisión Europea plantea que las excepciones -que permitirían establecer regulaciones financieras prudentiales- no pueden ser "excesivas". Al mismo tiempo, la Comisión insiste en su voluntad de incluir el sector financiero en el mecanismo de cooperación reguladora para poder hacer un seguimiento de las futuras leyes o normativas, pero en cambio nadie se preocupa de establecer un mecanismo de supervisión financiera capaz de garantizar la estabilidad del sistema financiero. De esta forma se impide mejorar la regulación financiera dejando libertad a las entidades financieras para volver a especular con el futuro de nues-

6. Los datos de este apartado provienen del informe del Observatorio de la Deuda en la Globalización: "TTIP y Financiarización" (Sergi Cutillas, 2015).

**[...] LA PROPIA COMISIÓN EUROPEA HA ADMITIDO QUE ES PROBABLE QUE EL TTIP PROVOQUE PERJUICIOS “PROLONGADOS Y CONSIDERABLES” PARA LOS TRABAJADORES EUROPEOS YA QUE EL ACUERDO ALENTARÁ A LAS EMPRESAS A ABASTECERSE DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LOS EEUU DONDE LAS NORMATIVAS LABORALES SON MENOS EXIGENTES. POR TANTO, ADEMÁS DE LAS NEGOCIACIONES PARA REDUCIR LOS ESTÁNDARES LABORALES EUROPEOS Y EQUIPARARLOS A LA DÉBIL REGULACIÓN ESTADOUNIDENSE, EL PROPIO TRATADO REFORZARÁ LA COMPETENCIA Y LA DESREGULACIÓN A LA BAJA**

tras economías, al mismo tiempo que se les da a las empresas transnacionales la facultad de denunciar a los Estados en caso de que pierdan beneficios por alguna nueva regulación.

Por otra parte, como decíamos, la liberalización financiera que promueve el TTIP profundizará la financiarización y la tendencia a virar de unas estructuras financieras basadas en bancos —donde domina la financiación a través de préstamos— hacia estructuras basadas en mercados —en los que domina la financiación a través de títulos como bonos y acciones—. Este aumento de la financiación a través de bonos y acciones se puede producir tanto por la desregulación, como por un viraje hacia el modelo legal anglosajón que se ha demostrado que facilita la expansión del modelo basado en mercados.

Además, la apertura de los mercados en el plano financiero supondrá un avance en la privatización del sector. Ya que, a pesar de que la Comisión ha afirmado que el TTIP no incluye la privatización de servicios públicos, en la práctica facilitará la entrada de las grandes corporaciones como proveedoras de servicios públicos. Debido a que, como mencionábamos anteriormente, el TTIP prohibirá las cláusulas sociales obligando a dar el mismo trato a todas las empresas, independientemente de sus características.

En el plano financiero esta entrada de las ETNs supondrá una expansión de los mercados de títulos que, demasiado a menudo, son garantizados por el sector público para financiar los proyectos concedidos. Es decir, que, como vimos en el caso del proyecto Castor, las administraciones se hacen responsables de los riesgos de un proyecto concesionado a una empresa privada. De esta forma la empresa consigue financiación barata y sin riesgo, que la cubre en caso de que el proyecto salga mal, pero se garantiza los beneficios del proyecto. La expansión de la titulación, además, supone un aumento de las deudas públicas y, como afirma Cutillas (2015), una “privatización del patrimonio público, dado que al mercantilizarse y cederse el servicio del capital público para el lucro privado por periodos prolongados, sería irrelevante que el sector público continuase ostentando su propiedad”.

Por otra parte, la financiarización puede agravar la crisis financiera, especialmente para las PYMES, que verán reducidas sus posibilidades de financiarse a través de créditos y se incentivará su entrada en los mercados de capitales. Este avance de las estructuras financieras de mercado en cada vez más esferas de la economía tendrá consecuencias graves, ya que obliga a las empresas a adaptarse a las exigencias de los mercados. Esto conlleva que muchas empresas tengan que cerrar, por la incapacidad de adaptarse o encontrar financiamiento, profundizando la concentración del capital en algunas empresas y sectores concretos; al mismo tiempo que se afianza la cultura del beneficio a corto plazo, que genera dinámicas de competitividad agresivas e impide integrar otros aspectos que darían un mayor valor social al proceso productivo, como las condiciones de trabajo o la minimización de los impactos ambientales.

#### *Destrucción de empleo y precariedad*

A pesar de que la creación de empleo es uno de los argumentos a favor del TTIP que más se utilizaron en un principio, numerosos estudios han demostrado que las predicciones de la Comisión Europea son erróneas, ya que el TTIP podría conllevar una destrucción de entre 430.000 y 1.100.000 puestos de trabajo. Al mismo tiempo, a pesar de que la Comisión Europea ha sacado un informe en el que considera que los resultados económicos de la UE podrían mejorar un 0,5% para el año 2027, el experto responsable de llevar a cabo las evaluaciones de los acuerdos de libre comercio de la UE durante 10 años dice que serán insignificantes (Hilary, 2014).

Además, la propia Comisión Europea ha admitido que es probable que el TTIP provoque perjuicios “prolongados y considerables” para los trabajadores europeos ya que el acuerdo alentará a las em-

**SE QUIERE UTILIZAR EL TTIP Y EL TISA COMO UNA FORMA DE ABRIR LA CONTRATACIÓN PÚBLICA A EMPRESAS EXTRANJERAS. Y ESTAS MEDIDAS LIMITARÁN AÚN MÁS LA CAPACIDAD DE LOS GOBIERNOS, YA SEAN LOCALES O NACIONALES, PARA INTERVENIR EN LA ECONOMÍA EN BENEFICIO DE LAS MAYORÍAS SOCIALES. POR OTRA PARTE, AÚN NO ESTÁ DEFINIDO, PERO EN ALGUNAS FILTRACIONES APARECE LA VOLUNTAD DE APLICAR LA CLÁUSULA TRINQUETE, QUE IMPEDIRÍA, POR EJEMPLO, LA REMUNICIPALIZACIÓN DE SERVICIOS UNA VEZ PRIVATIZADOS**

presas a abastecerse de productos y servicios de los EEUU donde las normativas laborales son menos exigentes. Por tanto, además de las negociaciones para reducir los estándares laborales europeos y equiparlos a la débil regulación estadounidense, el propio tratado reforzará la competencia y la desregulación a la baja. Al mismo tiempo, los salarios se verán perjudicados, no solo por el aumento de la competitividad, sino también por la consolidación de un capitalismo basado en la centralidad de las finanzas, que prioriza la rentabilidad por encima de la producción, reduciendo el porcentaje del PIB que aportan los salarios y beneficiando a las grandes rentas.

Por otra parte, en materia de regulación laboral Estados Unidos tiene una legislación muy débil y sigue sin ratificar los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre negociación colectiva, libertad de asociación y el derecho a organizarse. Además de promover una legislación antisindical bajo la retórica del “derecho a trabajar”. Por tanto, en un contexto de equiparación normativa con Estados Unidos, todas las normativas laborales que se consideran una “barrera” para el comercio, como los convenios colectivos, corren peligro.

Por último, la firma del TTIP limitará futuras mejoras en materia de regulación laboral. Muestra de ello es la demanda que la empresa Veolia puso a Egipto en base al Tratado de Libre Comercio e Inversiones entre la UE y Egipto. La empresa demandó a Egipto por pérdida de beneficios debido a una nueva normativa del gobierno que estableció que los salarios se mantuvieran en sintonía con la inflación, considerando que esta subida salarial le hacía perder beneficios en su concesión de gestión de residuos.

#### *Puertas abiertas a la privatización*

En cuanto a los servicios públicos, el TTIP es solo el primer eslabón de un proyecto que será reforzado con el TISA (Acuerdo sobre comercio y servicios por sus siglas en inglés), ya que ambos tratados buscan liberalizar aún más el sector de los servicios. Además, el

TISA busca específicamente afianzar los avances en la liberalización y privatización de los servicios públicos impidiendo la vuelta atrás en procesos de remunicipalización. A pesar de que los tratados no obligarán directamente a los gobiernos a privatizar, sí que podemos encontrar algunos impactos directos sobre los servicios públicos y la gestión de bienes comunes, como el agua, debido a que con la profundización de la liberalización se dificultará la capacidad de los gobiernos de ampliar sus competencias en estas materias.

Más concretamente, con el principio del “trato nacional”, se impedirá que los gobiernos utilicen la contratación pública como una forma de incentivar el desarrollo local, con criterios ecológicos o sociales. De esta forma se quiere utilizar el TTIP y el TISA como una forma de abrir la contratación pública a empresas extranjeras. Y estas medidas limitarán aún más la capacidad de los gobiernos, ya sean locales o nacionales, para intervenir en la economía en beneficio de las mayorías sociales. Por otra parte, aún no está definido, pero en algunas filtraciones aparece la voluntad de aplicar la cláusula trinquete, que impediría, por ejemplo, la remunicipalización de servicios una vez privatizados.

#### *Más precariedad para las mujeres*

En el caso concreto de las mujeres, los impactos del TTIP tendrán una influencia mayor, en gran parte debido a la posición más precaria que ocupan en el sistema capitalista y patriarcal. A nivel laboral, la equiparación normativa con Estados Unidos supondrá probablemente un retroceso en los derechos laborales de las mujeres. Debido a que EEUU tiene una regulación más débil que se evidencia con el hecho de que no ha firmado los convenios de la OIT sobre igualdad de remuneración entre hombres y mujeres, sobre el trabajo doméstico, ni sobre la protección de la maternidad. Y tampoco se ha adherido a

**EL CETA HA SIDO CONSIDERADO LA PRUEBA PILOTO DEL TTIP O SU PUERTA TRASERA. YA QUE SU ELABORACIÓN ESTÁ MUCHO MÁS AVANZADA QUE LA DEL TTIP, PUDIENDO SER APROBADO EN UN BREVE LAPSO DE TIEMPO. SIENDO EL PRIMER TRATADO BILATERAL QUE LA UE HA SUSCRITO CON LOS PAÍSES DEL G7, DEBERÁ SERVIR DE LABORATORIO PARA FUTUROS ACUERDOS, ESPECIALMENTE EL TTIP**

la CEDAW (Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer). Por otra parte, las limitaciones sobre la capacidad legislativa de los Estados también tendrán un impacto sobre las mujeres, ya que impedirán avanzar en la mejora de derechos básicos como son los permisos de maternidad o las medidas de conciliación tanto para mujeres como para hombres.

Por otra parte, la firma del TTIP profundizará la crisis de reproducción social debido a la presión para que el Estado se retire de la provisión de servicios sociales. De esta forma, los procesos de reproducción social, que de forma bastante limitada se había conseguido sacar del ámbito doméstico y la invisibilización gracias a la provisión pública por parte del Estado del Bienestar, vuelven a los hogares y a la mercantilización. Más concretamente, la crisis de cuidados, que en las últimas décadas ha generado una organización transnacional de los cuidados y una sobrecarga de trabajo sobre las mujeres que son las que acaban haciendo una doble jornada laboral, se profundizará.

Agravaría también el problema de la conciliación. Y más teniendo en cuenta que, a día de hoy se sigue conciliando a través del trabajo parcial, es decir mediante la precarización y la flexibilización del empleo femenino. Por tanto, en un contexto en el que las mujeres siguen teniendo una menor participación laboral, la brecha salarial se mantiene y la segregación ocupacional persiste —tanto horizontal (entre sectores) como vertical (por el techo de cristal)—, veremos como la desregulación y precarización que generará el TTIP tendrá un mayor impacto sobre las mujeres (Maceira Ochoa, 2013).

### **Acuerdo Económico y Comercial Global entre la UE y Canadá (CETA)**

El CETA ha sido considerado la prueba piloto del TTIP o su puerta trasera. Ya que su elaboración está mucho más avanzada que la del TTIP, pudiendo ser aprobado en un breve lapso de tiempo. Siendo el primer tratado bilateral que la UE ha suscrito con los países del G7,

deberá servir de laboratorio para futuros acuerdos, especialmente el TTIP.

A pesar de que sus consecuencias son parecidas a las que podría tener el TTIP, este acuerdo no ha generado una oposición tan grande entre la población y esto se debe, además de a su opacidad y secretismo, a que seguimos pensando que Canadá no está tan desregulado como Estados Unidos y que por tanto las consecuencias de la armonización no serán tan graves.

Sin embargo, esta forma de pensar presenta varios fallos, ya que, a pesar de que se parta de un nivel de protección más elevado, empresas de ambos lados del Atlántico utilizarán la cooperación regulatoria y las disposiciones del ISDS del CETA para bajar los estándares de manera generalizada. Además, tanto en Canadá como en Europa, existen ya procesos internos muy comprometidos con la desregulación de los estándares sobre medio ambiente, salud y condiciones laborales y sobre la privatización de los servicios públicos que el CETA acelerará (Eberhardt, Redlin y Toubeau, 2014).

Los elementos clave del CETA se parecen mucho al TTIP e incluyen la cláusula de trato nacional, así como los mecanismos de solución de diferencias (ISDS) y la cooperación reguladora. Algunos de los sectores más beneficiados por este tratado serán el minero y el bancario. En el primer caso debido a que las grandes mineras canadienses dispondrán de mecanismos que les garanticen su seguridad jurídica y podrán controlar mejor sus proyectos en Europa. Un ejemplo concreto de como funcionan estas empresas es el proyecto de minería de Edgewater en Galicia, donde la movilización ha conseguido detener el proyecto por sus graves consecuencias para el entorno y la población. Pero es evidente que una mayor capacidad de presión de la empresa, gracias a los mecanismos que el CETA pondrá a su servicio, podría revertir esta decisión.

Por otra parte, el CETA incrementará notablemente el riesgo de que Canadá sea demandado por bancos, aseguradoras y sociedades financieras. Estos riesgos son evidentes, ya que los inversores

**ES IMPORTANTE QUE LA LUCHA CONTRA EL CETA  
TOME PROTAGONISMO, YA QUE EL CURSO 2016-  
2017 SERÁ CLAVE PARA IMPEDIR SU RATIFICACIÓN.  
SI QUEREMOS IMPEDIR EL TTIP TENDREMOS QUE  
PARAR SU GLOBO SONDA, EL CETA, QUE PROBABLE-  
MENTE TENDRÁ QUE SER RATIFICADO POR EL PAR-  
LAMENTO EUROPEO A PRINCIPIOS DEL 2017**

especulativos, con la ayuda de los abogados especializados en inversiones, están utilizando cada vez más el arbitraje de inversiones para conseguir ganancias demandado a los gobiernos que están atravesando crisis financieras. Además, los títulos de inversión de la UE en Canadá son significativos en el sector financiero.

Por último, quizá el punto más importante que debe preocuparnos sobre el CETA es que será una herramienta para que las empresas estadounidenses impugnen los estándares y regulaciones europeos a través de sus subsidiarias en Canadá. Teniendo en cuenta, además, que el ISDS que incluye el CETA se basa en el primer modelo de tribunales de arbitraje, es decir que no incorpora las pequeñas reformas que se incluyeron en el TTIP, como la comisaria Malström se encargó de recalcar.

En este sentido es importante que la lucha contra el CETA tome protagonismo, ya que el curso 2016-2017 será clave para impedir su ratificación. Si queremos impedir el TTIP tendremos que parar su globo sonda, el CETA, que probablemente tendrá que ser ratificado por el Parlamento Europeo a principios del 2017.

### **Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA)**

El Acuerdo sobre Comercio de Servicios —ACS, o TISA por sus siglas en inglés— se empezó a negociar en 2012, entre un grupo de países que se autodenominan “los buenos amigos de los servicios”, entre los que están 50 países, entre ellos los países de la UE, Estados Unidos, Australia, Canadá, Chile, México, Nueva Zelanda y Turquía. Las negociaciones del TISA, que ya lleva 13 rondas de negociación, se están llevando a cabo de forma secreta y al margen de la OMC, con el objetivo de liberalizar la prestación de servicios en materias tan diversas como el transporte, la comunicación, el tratamiento de datos, la educación, la salud, la gestión de residuos, el suministro de agua, la distribución de energía o el sector bancario y de seguros. Más concretamente, se busca eliminar las regulaciones que limitan el acceso al mercado o que discriminan a las empresas extranjeras (trato nacional) en la prestación de servicios.

Como los demás tratados, el TISA se está negociando con total opacidad —y se pretende mantener en secreto durante 5 años más después de su aprobación—, pero conocemos algunos de los aspectos que se están negociando gracias a los documentos filtrados por Wikileaks en junio de 2015. La filtración demostró que el TISA se encuadra en el mismo avance de la desregulación de derechos sociales y re-regulación de derechos corporativos de los demás tratados, pero, debido a algunas de las cláusulas que incorpora y al ámbito que abarca, podemos pensar que podría suponer un paso aún más grande hacia la pérdida de democracia en favor de los mercados.

El objetivo del TISA es, como ya se ha ido mencionando, el de profundizar la liberalización de los servicios conseguida en el marco de la OMC con el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS). Al negociar el tratado al margen de las reuniones oficiales de la OMC, Estados Unidos y la Unión Europea garantizan que mantienen el control de las negociaciones, decidiendo qué Estados incorporan y cuáles no y en base a qué condiciones. Es significativo, en este sentido, que no haya ningún país miembro de los BRICS en las negociaciones, de esta forma se garantiza que, aunque se acaben incorporando más adelante al acuerdo, sigan siendo Estados Unidos y la UE quienes marquen los estándares. En el caso de China, por ejemplo, ha pedido su incorporación, pero Estados Unidos le exige un nivel de compromiso más alto antes de incorporarla.

Este control les permitirá negociar un tratado mucho más avanzado que el que podrían negociar dentro de la OMC, debido al veto que ejercen algunos Estados del Sur económico, que ven este tipo de tratados como una injerencia en su soberanía con graves impactos sobre su economía. Pero el hecho de que se negocie al margen de la OMC no quiere decir que no se pretenda, más adelante, extender el Acuerdo a los demás países o, por lo menos, presionar para que éstos converjan en los estándares de liberalización marcados. De hecho, de entrada las negociaciones incluyen a un número de economías que representan dos

**EN LAS NEGOCIACIONES SE ESTÁ CONSIDERANDO CUALQUIER TIPO DE SERVICIO, YA SEA LA EDUCACIÓN, LA SALUD, EL TRANSPORTE O LA COMUNICACIÓN, COMO TRANSACCIONES COMERCIALES ENTRE UN PROVEEDOR Y UN CONSUMIDOR, SIN TENER EN CUENTA SUS CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS NI EL HECHO DE QUE MUCHOS DE ESTOS SERVICIOS SON CONSIDERADOS DERECHOS HUMANOS**

tercios del comercio mundial de servicios, con lo que este tratado tendrá la capacidad de marcar la tendencia general en esta materia.

Las consecuencias que tendrá el TISA son parecidas a los impactos descritos con el TTIP, siendo relevante la pérdida de democracia y soberanía y el avance de la mercantilización. Y más teniendo en cuenta que se ha incluido una exigencia de transparencia a los poderes públicos, que tendrán que anunciar las nuevas normativas garantizando que sean sometidas al escrutinio de las multinacionales y sus lobbies. Por otra parte, en las negociaciones se está considerando cualquier tipo de servicio, ya sea la educación, la salud, el transporte o la comunicación, como transacciones comerciales entre un proveedor y un consumidor, sin tener en cuenta sus características específicas ni el hecho de que muchos de estos servicios son considerados derechos humanos.

Pero además, teniendo en cuenta que es un acuerdo sobre servicios, éste tendrá un impacto más directo sobre los servicios públicos y otros ámbitos como el sector financiero o la gestión de bienes comunes como el agua. Estos impactos pueden ser muy generalizados debido a que el TISA se está negociando en base a las “listas negativas”, es decir que por defecto todos los sectores quedarán incluidos excepto aquellos en los que se negocie su exclusión. Algunas de las cláusulas que incorpora son parecidas a las del TTIP, como son el trato nacional o los mecanismos ISDS. Pero además, el TISA incorpora diferentes cláusulas para afianzar el proceso de liberalización y evitar que las privatizaciones sean reversibles.

En el caso concreto de los servicios públicos, el TISA, en primer lugar, dificultará la ampliación de los servicios públicos existentes o la creación de otros nuevos, con la obligación de compensar a los inversores, al mismo tiempo que favorecerá el poder de negociación de las empresas, que podrán utilizar el derecho mercantil para amenazar a los gobiernos si se plantean ampliar los servicios públicos. Y, en segundo lugar, se harán legalmente irreversibles las privatizaciones. Más concretamente, el TISA limitará y quizás incluso prohibirá la

remunicipalización de servicios, “ya que impediría que los gobiernos crearan o restablecieran los monopolios públicos o formas de prestación de servicios similarmente ‘no competitivas’” (Sinclair y Mertins-Kirkwood, 2014).

Esta limitación de las políticas públicas, que supone una clara pérdida de soberanía, se formaliza con dos cláusulas, la “cláusula de status quo” y la “cláusula trinquete”. Con la primera se bloquean los niveles actuales de liberalización de los servicios en cada país y con la segunda se garantiza que cualquier medida futura de liberalización sea irreversible. Por tanto “si un gobierno decidiera privatizar un servicio público, ese gobierno sería incapaz de volver a un modelo público en una fecha posterior”.

Por otro lado, el TISA también incluye un anexo sobre el flujo transfronterizo de datos y el derecho a la privacidad, con el que Estados Unidos pretende reducir la privacidad del usuario de Internet, permitiendo la recolección y transferencia sin límites de datos personales. Al mismo tiempo, son preocupantes las filtraciones que ha habido sobre el sector financiero, que plantean la posibilidad de seguir desregulando el sistema financiero, a pesar de que la crisis de 2007 evidenció la necesidad de aumentar su regulación.

Por otra parte, también ha habido filtraciones que dibujan los objetivos en materia de salud, en los que se plantea hacer una transición hacia un mercado de salud globalizado, en el que los pacientes puedan trasladarse a otro país a recibir tratamiento médico a pesar de que la financiación provenga de su país, ya sea a través de los seguros privados o de la seguridad social. Este modelo plantea algunos riesgos graves para la salud pública, ya que supone una mercantilización total de la oferta de servicios de salud, que dejarían de ser públicos para pasar a formar parte de un mercado global.



# 6. RESISTENCIAS Y ALTERNATIVAS AL PODER DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Por suerte la resistencia contra el TTIP se expande y la oposición al tratado es cada vez más fuerte, con la mayoría de sindicatos y organizaciones de consumidores en contra, 3,3 millones de firmas en Europa, cientos de municipios en contra y grandes manifestaciones, como la que congregó a 250.000 personas en Berlín. Pero para que esta resistencia tenga resultados tenemos el reto de conseguir ampliar aún más la oposición a los megatratados y, lo que es más importante, tenemos que conseguir que la lucha contra el TTIP sirva también para desenmascarar un sistema sin futuro, en el que las empresas transnacionales están acaparando cada vez más espacios de poder, secuestrando la democracia y los derechos sociales.

Tenemos que aprender, por tanto, de la lucha contra las transnacionales y contra la globalización capitalista, que lleva décadas enfrentando el poder corporativo y planteando alternativas. Sin olvidar que los planes de ajuste estructural, austeridad y disciplina fiscal que estamos sufriendo hoy en Europa, son los mismos que se impusieron en América Latina en los años ochenta y noventa del siglo pasado; de igual manera, hoy con el TTIP se restringe nuestra soberanía económica en la misma medida en que la soberanía latinoamericana se vio afectada por la llegada de “nuestras empresas” hace dos décadas.

Como explica De Sousa Santos (2004), siempre ha habido resistencias al capitalismo mundializado, “desde la insurrección de los esclavos a las luchas de liberación nacional, de las luchas obreras a los proyectos socialistas, de los movimientos anarquistas al Movimiento de los No Alineados” y, en las últimas décadas, estas resistencias han situado a las empresas transnacionales en uno de sus ejes de confrontación. Esta confrontación ha sido ejercida principalmente desde los movimientos sociales, desde lo que podemos llamar “glo-

balización alternativa” o “contrahegemónica”, que tuvo una de sus primeras manifestaciones en el Foro Social Mundial de Porto Alegre en 2001.

Además, en la crisis civilizatoria actual, la lucha contra las empresas transnacionales tiene un papel cada vez más relevante en las agendas de los movimientos sociales. Una lucha que responde a un sistema basado en opresiones múltiples, como la lucha de clases, el patriarcado, el productivismo, la democracia liberal, el colonialismo, etc. Además, como hemos descrito, las empresas transnacionales son los principales engranajes del capitalismo globalizado, ya que son los instrumentos a través de los que el capital se expande territorialmente a la vez que se concentra en cada vez menos manos. En este sentido, la lucha contra las transnacionales es una lucha contra el sistema capitalista y contra las demás formas de opresión, a las que el capitalismo se une y profundiza.

Pero la explotación de las empresas transnacionales no sigue un único patrón y es por eso que la expansión de la acumulación de las ETN se traduce en una proliferación de luchas diversas, con expresiones muy distintas. Desde movimientos globales hasta expresiones localizadas y coyunturales. Algunos ejemplos que demuestran esta diversidad son la Vía Campesina y su lucha por la soberanía alimentaria frente al agronegocio; la Plataforma de Afectados por las Hipotecas, que lucha en el Estado español contra los abusos de los bancos; las limpiadoras del ministerio de economía griego que acamparon hasta conseguir que las contrataran de nuevo a pesar de las imposiciones de la troika; las plataformas que promueven auditorías de la deuda en Ecuador, Brasil, Grecia o el Estado español; la campaña por un salario digno de las trabajadoras del sector del textil y por mejores condiciones laborales en las fábricas de Bangladesh; la defensa de la tierra que realiza el pueblo Ogoni en el Delta del Níger contra las petroleras, las huelgas de los trabajadores de Coca Cola y Movistar en el Estado Español o las luchas contra la violencia machista en las zonas de maquilas en México y Centroamérica.

Pero también es cierto que, a pesar de que los ámbitos de lucha contra las transnacionales se amplían, están más desarticulados y fragmentados que nunca, con dificultades enormes para poder unir esfuerzos y objetivos, debido a la movilidad y flexibilidad del capital, a la dificultad de articular movimientos globales que puedan plantear una lucha contrahegemónica y a la diversidad de opresiones que hacen más difícil construir un sujeto de lucha común.

### **Estrategias y agendas de los movimientos sociales contra el poder corporativo**

Una primera reflexión importante a la hora de definir estrategias de confrontación del poder corporativo consiste en tener en cuenta la importancia de que estén destinadas no solo a combatir la dominación, sino también a construir alternativas que transformen la realidad. En este sentido, es necesario iniciar procesos de transición en defensa de la vida que puedan frenar el avance de las transnacionales y paliar sus impactos, pero también estrategias que construyan alternativas y desplacen su poder.

Algunos ejemplos de la defensa de los bienes comunes y la vida frente a la acumulación por desposesión son las luchas de los pueblos indígenas para conseguir bloquear la entrada de las transnacionales en el Amazonas, para expulsarlas o para conseguir que reparen los daños causados; también las luchas en defensa de los servicios públicos que trabajan para frenar la entrada de las transnacionales en la gestión de los servicios y su mercantilización; o luchas destinadas a defender una vida digna, que, aunque no suponen una transformación del sistema, sí que consiguen poner frenos a la explotación del capital, por ejemplo las luchas de las mujeres que trabajan en las fábricas de ropa en Bangladesh que reclaman cosas tan básicas pero tan urgentes como acabar con los accidentes laborales y cobrar un salario que les permita vivir.

Para que estas luchas tengan un mayor impacto tenemos el reto de internacionalizar la confrontación. El objetivo sería coordinar la

confrontación para evitar, por ejemplo, que la transnacionalización de la producción les sirva de tapadera para ocultar las consecuencias de sus actividades, o para bloquear el chantaje de las transnacionales hacia los gobiernos, consiguiendo que tengan que enfrentarse a más de un gobierno a la vez. En este sentido sería interesante poder articular las luchas en toda la cadena de valor, es decir coordinar las resistencias tanto en la extracción, como en las distintas fases de la producción o manufactura y el consumo. De esta forma se podrían plantear campañas de confrontación, como boicots, denuncias o huelgas que incorporen tanto a los trabajadores de los distintos países, filiales y subcontratas como a los consumidores y, a poder ser, denuncien también a las instituciones públicas implicadas.

Un ejemplo de este tipo de coordinación es el de la solidaridad de los sindicatos Brasileños con la huelga de los trabajadores canadienses de la minera Vale. Así como la red internacional *RED SOMBRA*, *Observadores de Xtrata-Glencore* que se creó con el objetivo de hacer un seguimiento a las actividades de esta empresa en varios países y colectivizar los conflictos. Y la *Campaña Ropa Limpia* (CCC por sus siglas en inglés), una red internacional de ONG, sindicatos y organizaciones de consumidores que, desde principios de los 90, denuncia las condiciones laborales que sufren las obreras de la confección.

Otros ejemplos de lucha basados en la solidaridad internacional son experiencias como la *Red Enlazando Alternativas* o la *Campaña Desmantelamos el Poder Corporativo y Pongamos Fin a la Impunidad*, que llevan años trabajando para crear redes de solidaridad entre organizaciones y comunidades de todo el mundo, que permitan visibilizar los impactos de las transnacionales, así como realizar campañas de denuncia que pongan el foco en alguna empresa transnacional concreta y apoyen a las comunidades que de forma más directa las están confrontando.

Por otra parte, además de las resistencias directas a las empresas transnacionales, también encontramos luchas que dan un paso más en la disputa por el poder y que sirven para empezar a romper

la alianza entre empresas transnacionales y gobiernos. Hay distintas formas de luchar contra esta alianza, un primer paso es denunciar las diferentes vías por las que se consolida, como son los *lobbies*, las puertas giratorias, la diplomacia económica, los conflictos de interés, etc. Este trabajo lo vienen haciendo muchas organizaciones desde hace tiempo, como el *Observatorio de Multinacionales en América Latina* (OMAL), el *Transnational Institute* (TNI) o el *Corporate European Observatory* (CEO). Pero al mismo tiempo también se trata de un reto de los “gobiernos de cambio”, con los que se tendrá que materializar un cambio de lealtades, consiguiendo que la lealtad de los nuevos gobiernos ya no esté con la minoría y se empiecen a tomar medidas frente al poder corporativo.

Por último, otra forma de disputarles la legitimidad a las empresas transnacionales y de denunciar a las instituciones que las protegen es atacando y visibilizando su impunidad. Como ya hemos mencionado, una faceta muy importante del poder de las empresas transnacionales es su poder jurídico y la capacidad que tienen para evadir la justicia. Por tanto, una tarea principal de los movimientos sociales en su confrontación con las empresas transnacionales ha sido desde hace décadas denunciar los impactos generados por la actividad corporativa, visibilizarlos y reclamar acceso a la justicia.

Para conseguir esto se han seguido diferentes estrategias, por un lado, como ya se ha mencionado, la solidaridad internacional. Y, más concretamente, con la celebración de *Tribunales Permanentes de los Pueblos*, tribunales morales que visibilizan los casos a los que los tribunales oficiales dan la espalda y que han demostrado una y otra vez que las violaciones de derechos humanos por parte de transnacionales son sistemáticas.

Por otra parte, también se han dado algunos ejemplos de colaboración entre organizaciones de distintos países para llevar a los tribunales del país de origen a una empresa, como el caso de Shell en Nigeria, que fue juzgada en Holanda por las consecuencias de los vertidos producidos por su actividad en el Delta del Níger. Pero en general estas

vías son poco eficaces, ya que existen miles de trabas legales, además de los enormes costos que supone llevar a cabo este tipo de litigios.

Además, también es importante el trabajo realizado por campañas globales a lo largo de las últimas décadas con el objetivo de denunciar los Tratados de Libre Comercio y frenar la aprobación de nuevos tratados. En este sentido, la campaña contra el TTIP se suma a una larga historia de movilizaciones contra el libre comercio, que tiene algunas victorias, como haber conseguido parar las negociaciones del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) o el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Por último, en los últimos años se ha abierto un nuevo espacio de trabajo dentro de Naciones Unidas, se trata de un grupo intergubernamental del Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, creado a propuesta de Ecuador y Sudáfrica, para la creación de un tratado vinculante sobre Empresas y Derechos Humanos. Este grupo se creó a partir de una resolución aprobada en junio de 2014 pero que, a pesar de tener una mayoría de apoyos dentro del Consejo de Derechos Humanos, no cuenta con la aprobación de las principales potencias y, por tanto, todo indica que su recorrido será corto. Y más teniendo en cuenta la deriva corporativa de Naciones Unidas en las últimas décadas y el fracaso de las anteriores iniciativas, que hicieron de Naciones Unidas una de las máximas defensoras de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

### **Alternativas al poder corporativo**

Por suerte, frente al auge del poder corporativo, no solo hay movimientos de resistencia, completamente imprescindibles, sino que hay innumerables movimientos e iniciativas que han asumido lo que planteaba Bensaïd, la necesidad de luchar contra la inmovilidad, la no alternativa y defender el “sentido de lo posible”. Es decir, pensar lo posible más allá de lo real.

Un ejemplo concreto de estas alternativas frente al poder de las corporaciones y a la arquitectura jurídica que plantean los megatra-

tados es el *Tratado de los Pueblos*, elaborado por la campaña global *Desmantelamos el poder corporativo y pongamos fin a la impunidad*. El *Tratado de los Pueblos*<sup>7</sup> recoge las propuestas jurídicas de organizaciones, movimientos sociales y comunidades afectadas para poner en pie mecanismos que garanticen el acceso a la justicia. Algunas de las propuestas jurídicas que incluye el Tratado son la elaboración de un Código externo de control de las empresas transnacionales vinculante, la creación de un Tribunal internacional que juzgue a las transnacionales y la creación de un Centro de Empresas Transnacionales de gestión tripartita (gobiernos, sindicatos y empresas) que controle y recoja las denuncias contra las transnacionales.

De esta forma, frente a los tribunales de arbitraje incluidos en el TTIP, se propone la eliminación de los tribunales arbitrales y la creación de una Corte Mundial sobre Empresas Transnacionales y Derechos Humanos que complemente los mecanismos universales, regionales y nacionales. Dicha corte debería garantizar, por tanto, que las personas y comunidades afectadas por las empresas transnacionales tengan acceso a una instancia internacional independiente para la obtención de justicia.

Por último, también deberíamos mencionar todas aquellas iniciativas destinadas a la construcción de espacios emancipadores que escapen de las lógicas mercantilizadoras de las corporaciones. Este trabajo consiste en poner en pie alternativas contrahegemónicas destinadas a reconstruir la soberanía de los pueblos y los derechos colectivos frente a las grandes empresas y los tratados de libre comercio. Algunos ejemplos son las propuestas de la soberanía alimentaria; la defensa de los derechos de los campesinos y las campesinas y la regulación del derecho humano al agua. Así como la soberanía energética y la defensa de los territorios y los derechos de las comunidades frente al extractivismo y la “economía” verde. También el “buen

7. Se puede consultar aquí: [http://www.stopcorporateimpunity.org/?page\\_id=5577&lang=es](http://www.stopcorporateimpunity.org/?page_id=5577&lang=es)

# 7. BIBLIOGRAFÍA

vivir” de los pueblos indígenas y otros paradigmas alternativos como la economía solidaria, el ecologismo y el feminismo, forman parte de esta agenda.

ALBARRACÍN, Daniel, “¿La refundación de Europa? El informe de los cinco presidentes”, *Viento Sur* n. 144, Madrid, 2016.

ALBARRACÍN, DANIEL (Coord.), *No debemos, no pagamos. Deuda, saqueo y servidumbre en el capitalismo tardío*, Ed. Sylone, Barcelona, 2014.

BALANYÁ, Belén, “¿Cenamos esta noche Comisario?: Lobby en Bruselas” en ÁLVAREZ FEÁNS, Aloia et Al, *Las empresas transnacionales en la globalización*, Observatorio de Multinacionales en América Latina, Madrid, 2007, pp. 22-25.

--- *Europa S.A.: la influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*, Icaria Antrazyt, Barcelona, 2002.

BELLO, Walden, *La tiranía de las finanzas globales*, Transnational Institute, 2016.

BENSAÏD, Daniel, *Cambiar el mundo*, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2004.

CHANG, Ha-Joon, *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Desarrollo y Cooperación, Los Libros de la Catarata, Madrid, 2004.

Corporate Europe Observatory, “TTIP: a corporate lobbying Paradise”, 2015 [en línea] <<http://corporateeurope.org/international-trade/2015/07/ttip-corporate-lobbying-paradise>> [fecha de consulta: 2 de marzo de 2016].

Corporate Europe Observatory, Friends of the Earth y Lobby Control, “TTIP: Ataca a la democracia y la regulación”, 2014.

CUTILLAS, Sergi, “TTIP y financiarización”, Observatori del Deute en la Globalització, Barcelona, 2015.

DUVAL, Jérôme, MARTÍN, Fátima y LUZZATTI, Eduardo, *La construcción europea al servicio de los mercados financieros. De la CECA al TTIP, Europa antepone el capital a las personas*, Icaria Editorial, Barcelona, 2016.

EBERHARDT, Pia, REDLIN, Blair y TOUBEAU, Cecile, “Trading away democracy”, 2014.

EZQUERRA, Sandra, «Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real», *Investigaciones Feministas*, vol. 2, No. 0, 2011.

FEDERICI, Silvia, *Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación primitiva*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2010.

FERNÁNDEZ, Gonzalo y HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan, "Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones Unión Europea y los Estados de Unidos de América: Golpe transnacional contra la soberanía popular", *América Latina en Movimiento*, 2014.

GEORGE, Susan, "El ascenso del poder ilegítimo y la amenaza a la democracia", 2014, pp. 1-15.

HARDT, Michael y NEGRI, Antonio, *Imperio*, Ed. Paidós, Barcelona, 2002.

HARVEY, David, *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*, Quito, Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador (IAEN), 2014.

--- *El enigma del capital y las crisis del capitalismo*, Ed. Akal, Madrid, 2012.

--- *El nuevo imperialismo*, Ed. Akal, Madrid, 2005.

HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan, "Por qué rechazar el 'nuevo' sistema de arbitraje del TTIP", *La Marea*, 25 de septiembre de 2015.

--- "Diez claves para entender la Lex Mercatoria", *La Marea*, 20 de marzo de 2015.

HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan, GONZÁLEZ, Erika y RAMIRO, Pedro, *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones*, Icaria Antrazyt, Barcelona, 2012.

HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan y RAMIRO, Pedro, *Contra la lex mercatoria: propuestas y alternativas para dismantelar el poder de las empresas transnacionales*, Icaria, Barcelona, 2015.

HILARY, John, "TTIP: A charter for deregulation, an attack on jobs, an end to democracy", *War on want*, 2014.

HOEDEMAN, Olivier, "La 'captura corporativa' de la Unión Europea", *América Latina en Movimiento*, vol. 476, 2012.

HUSSON, Michel, *El capitalismo en 10 lecciones*, Ed. La Oveja Roja-Viento Sur, Madrid, 2013.

JONES, Owen, *Chavs. La demonización de la clase obrera*, Capitán Swing, Madrid, 2011.

KLEIN, Naomi, *La doctrina del shock. El auge del capitalismo del desastre*, Ed. Paidós, Barcelona, 2007.

KUCHARZ, Tom, "Los megatratados en clave geoestratégica", *Viento Sur*, 2016.

LAVAL, Christian y DARDOT, Pierre, *La nueva razón del mundo: ensayo sobre la sociedad neoliberal*, Ed. Gedisa, Barcelona, 2013.

MACEIRA OCHOA, Luz (ed.), *Tribunal Internacional de Derechos de las Mujeres*, Mugarik Gabe y La Colectiva, Bilbao, 2013.

MANDEL, Ernest, *El capitalismo tardío*, Ed. Era, México, 1972.

MARTIJA, Gorka y PLAZA, Beatriz, "Qué implicaciones tiene la firma del TPP", *La Marea*, 9 de octubre de 2015.

PISARELLO, Gerardo, *Un largo temidor. La ofensiva del constitucionalismo antidemocrático*, Ed. Trotta, Madrid, 2011.

ROMERO, Miguel y RAMIRO, Pedro, *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*, Icaria, Barcelona, 2012.

SINCLAIR, Scott y MERTINS-KIRKWOOD, Hadrian, *El TISA frente a los Servicios Públicos*, Internacional de Servicios Públicos, 2014.

DE SOUSA SANTOS, Boaventura, *Reinventar la democracia: reinventar el Estado*, Ed. Sequitur, Madrid, 2004.

TEITELBAUM, Alejandro, *La armadura del capitalismo*, Icaria, Barcelona, 2010.

VITALI, Stefania y otros, "The Network of Global Corporate Control", *PLoS ONE*, vol. 6, n. 10, Publicación de las Naciones Unidas, 2011.

VV.AA., *La crisis económica mundial. Neoliberalismo, finanzas y ataques contra el trabajo*, *Textos de Combate* n. 3. Disponible online:

[<http://www.anticapitalistas.org/wp-content/uploads/2015/10/Crisis-Tripa-A5.pdf>]

ZABALO, Patxi y BIDAURRATZAGA, Eduardo, "Acuerdos internacionales sobre comercio e inversión: apuntalando la globalización neoliberal", *Congreso Economía Crítica*, 2016.