

TTIP Acuerdo comercial y de inversiones entre la UE y EEUU

AIALA ELORRIETA AGIRRE

Índice

TTIP: Acuerdo comercial y de inversiones entre la UE y EEUU

Aiala Elorrieta Agirre

3	Introducción
4	1. Origen y antecedentes del acuerdo.
5	2. Acuerdo geoestratégico
7	3. Obstáculo para unos, derecho para otros.
8	4. La lección de México.
13	5. Dime con quién andas...
20	6. Pérdida de soberanía: los pleitos empresa-estado.
21	7. Reflexión final
23	Notas
24	Glosario
25	Bibliografía



Documentos 31

Julio de 2014

www.mrafundazioa.org

@mrafundazioa

TTIP: acuerdo comercial y de inversiones entre la UE y EEUU

Aiala Elorrieta

Introducción

TTIP es en inglés una sigla pomposa: Transatlantic Trade and Investment Partnership; también en castellano resulta un trabalenguas: Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión. Además, algo que parece incomprensible empieza a dar miedo a medida que su significado se va conociendo.

Con el fin de explicarlo de manera sencilla y en tres pasos, podríamos decir que es un (1) **acuerdo comercial** (2) **que se está negociando** (3) **entre dos regiones. Las dos regiones** no son nada pequeñas, sino las economías más grandes a ambas orillas del Atlántico. Hablamos de EEUU y la Unión Europea, que suman un tercio del comercio mundial.

El acuerdo se está negociando en total secreto, entre las élites políticas y empresariales internacionales. El ámbito de decisión queda lejos de ciudadanas y ciudadanos y fuera de todo control democrático. Es evidente que esa lejanía se busca a propósito. La mayoría de la sociedad apenas recibirá información, y muchas de las personas que han tenido alguna noticia desisten de profundizar en el tema, asustadas por su complejidad. Porque no entendemos de acuerdos comerciales; porque nos resultan extraños. Esas dificultades para entender el trasfondo del acuerdo son un mecanismo más para alejarlo aún más de la ciudadanía.

Sin embargo, **el acuerdo es un proyecto que va más allá del comercio**. Es un proyecto político, ideológico y social que supera el ámbito de la economía. Esta cuestión es tan compleja como importante. Aunque los defensores del acuerdo nos lo quieren presentar mediante un código secreto, el fondo del proyecto es mucho más sencillo. Este es el principal objeto de este documento: aproximarnos, desde un punto de vista crítico, el tema del acuerdo comercial TTIP de manera más clara y comprensible.

Los impulsores del proyecto dicen que el objetivo del acuerdo es suprimir los obstáculos que encuentra la actividad comercial. En una palabra, liberalizar los mercados. Desde un punto de vista crítico, un número creciente de movimientos sociales, sindicatos, ONGs y otros grupos hemos adoptado una posición claramente contraria al TTIP: el objetivo del acuerdo en realidad es eliminar los derechos conquistados en occidente a lo largo de decenios. Suprimir las normativas que protegen lo social, el mundo laboral y el medio ambiente. En definitiva, por esta vía las corporaciones pretenden acumular más derechos que las personas físicas.

El tratamiento que las elites político-corporativas, junto con los medios de comunicación dominantes, dan al asunto es muy diferente del que reivindicamos algunos movimientos, sindicatos y ONGs desde una perspectiva crítica. Por suerte, en el momento en que redactamos este documento está saliendo todo un conjunto de informaciones y publicaciones, sobre todo por parte de los movimientos sociales contrarios a la iniciativa.

Podemos tener la sensación de que Europa nos pilla lejos. Lejana la UE, y mucho más la otra orilla del Atlántico. Creemos que determinadas cuestiones complejas en torno a la economía se nos escapan. Pero no hay que caer en la frustración por estas sensaciones. Contamos al menos con dos instrumentos: el primero, la información, y el segundo, la movilización. El primero es el paso necesario para superar la situación de desinformación. Vamos, por tanto, a desgranar el tema del TTIP.

1. Origen y antecedentes del acuerdo.

El acuerdo transatlántico denominado TTIP tiene su origen en la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se creó en la década de los 80 con el fin principal de liberalizar el comercio y las inversiones. Es más, podemos decir que la OMC se creó para eso. Desde entonces, con el fin de impulsar la liberalización del comercio a nivel mundial, ha venido promoviendo Tratados de Libre Comercio (TLC) a ambas orillas del Atlántico.

Pero ¿qué son los Tratados de Libre Comercio (TLC)? Fundamentalmente se trata de pactos entre dos o más regiones (bilaterales o multilaterales) que tienen por objeto ampliar los mercados de bienes y servicios entre los signatarios. Para ello se suelen reducir o eliminar, sobre todo, las tasas aduaneras. Pero además, son también acuerdos que garantizan la seguridad jurídica de los inversores. Los defensores de los

TLC suelen presentar éstos como instrumentos que impulsan el crecimiento de la economía y la creación de empleo.

En opinión del premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz, las TLC son totalmente asimétricas, porque en lugar de promover la equidad y la democracia se limitan a garantizar los intereses de sectores y elites muy concretos. Por decirlo más claro, son acuerdos que EEUU impone a su medida, y según el economista alemán Heinz Dietereich, es precisamente ese monopolio la clave de la riqueza de los estadounidenses. También Naomi Klein se muestra contraria a los TLC, porque perjudican a las personas y a la democracia.

Aún más, según Stiglitz, estos acuerdos sirven de puente entre la globalización y la agudización de las desigualdades. De hecho, además de los contenidos relativos al comercio, también tienen consecuencias en ámbitos políticos y sociales. Mientras que abren los mercados de bienes y servicios en favor del capital, obstaculizan la libre circulación de personas. En definitiva, los TLC se han convertido en arma para desafiar a las políticas públicas que “frenan” la acumulación de beneficios de las empresas.

Quizá el caso norteamericano sea el más conocido, el North American Free Trade Agreement, NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica), firmado por Canadá, EEUU y México. En lugar de cumplir lo prometido, el acuerdo ha agravado los problemas de pobreza y dependencia de México. Este es el balance: Los beneficios para las mayores empresas de Washington y México D.F. han sido mucho menores que los perjuicios causados a los sectores más pobres de la sociedad.

Desde que en 1994 el NAFTA entró en vigor, el precio interior del maíz ha tocado fondo en México. Los precios han caído más de un 70%, y sus consecuencias han sido gravísimas para la población mexicana. Más de 15 millones de personas dependen de la producción de maíz, y esta caída de precios ha supuesto que los ingresos de numerosas familias hayan disminuído. Las consecuencias son evidentes en el nivel de vida de estas familias: se ven obligadas a emigrar para sobrevivir, o a trabajar más horas, en casa o fuera de ella.

2. Acuerdo geoestratégico

Los impulsores del TTIP proclaman sus múltiples virtudes, en especial ligadas al crecimiento económico y del empleo. Según la Comisión Europea, entre los supuestos beneficios está el de crear 400.000 puestos

de trabajo. En el mismo sentido, Barack Obama ha afirmado que se crearán millones de empleos cualificados.

Por otra parte, un informe de la Unión Europea aporta datos sobre el crecimiento económico. No son nada espectaculares: en 10 años se prevé que la producción de la región crezca un 0,1% más, esto es, un 0,01% anual. Son cifras irrisorias que, evidentemente, no llegan a compensar los enormes perjuicios y amenazas que implica el proyecto.

Pero además, se destaca el carácter geopolítico del acuerdo. Algunos datos publicados por la OCDE nos ayudarán a entender esto: Según este organismo, en 2015 el 90% del PIB se generará fuera de Europa, y solo China podrá producir un tercio del total.

Por ello, este acuerdo tiene para Washington un claro interés geoestratégico: garantizar, frente a China y los demás países emergentes - BRICS: Brasil, Rusia, India y Suráfrica-, la supremacía occidental.

En la década de los 2000, la actividad comercial de China ha crecido de manera exponencial, y ha cuadruplicado sus importaciones y exportaciones. Esto significa que la hegemonía estadounidense, que ha durado un siglo, se ha acabado. Con el fin de verlo en cifras, podemos recurrir al ejemplo que ofrece ATTAC: En puertas de la crisis de 2008, EEUU era el socio comercial más importante de 127 países, y China, de 70. Hoy este orden se ha invertido: China es el principal socio de 124 países, y EEUU, de 76.

En palabras de Javier Solana -que fue máximo representante de asuntos exteriores de la UE-, “Europa y EEUU se necesitan mutuamente, y la cooperación entre los países a ambos lados del Atlántico es fundamental”. Por explicarlo de otra manera, las elites de EEUU y la UE temen perder su primacía en el comercio mundial, y están preparando el contrataque.

Ambas regiones siguen ocupando aún un lugar privilegiado en el comercio y en la inversión extranjera directa (IED), y una de las metas del tratado es conformar el mayor espacio de comercio libre en el mundo, que reuniría a 800 millones de consumidores-as y un tercio del comercio global.

André Sapir es miembro de un think-tank neoliberal con sede en Bruselas. En su opinión, el meollo del acuerdo consiste en enviar a China un mensaje claro, para que entienda que somos importantes en el mundo. Desde esta perspectiva, el acuerdo se presenta como un potente instrumento geopolítico internacional.

El activista ecologista internacional Tom Kucharz lo ve de otra manera. Acepta la naturaleza geopolítica del tratado, con un matiz: sí que es un ins-

trumento muy importante, pero para el Frente del Imperialismo Geopolítico. Esto es, más allá de la concurrencia comercial internacional, lo considera como un instrumento estratégico para el modelo imperialista y neoliberal, como un instrumento que sirve a las elites políticas y económicas mundiales para atacar a la sociedad civil y a la mayoría de la población.

En opinión de Kucharz, las políticas favorables a la liberalización del comercio tienen dos vertientes. Por un lado, las medidas de austeridad, recortes y ataques a los derechos sociales y laborales impuestas en los últimos años. Por el otro está el propio TTIP. Por medio de este acuerdo, el lobby político-empresarial quiere hacerse con los privilegios que no ha logrado con la austeridad. De esta manera se pretende profundizar en los procesos de recorte, privatización y liberalización del flujo de capitales y acrecentar aún más el poder del gran capital.

3. Obstáculo para unos, derecho para otros.

Según las personas que lo defienden, el TTIP permite eliminar los obstáculos que “frenan” la actividad comercial. Entre estos obstáculos estarían las habituales tasas aduaneras. Estas se encuentran ya en un nivel bastante bajo, del 5,2% en la UE y el 3,5% en EEUU. Sin embargo, en función de los sectores y productos, los porcentajes a un lado y otro del Atlántico son diferentes. Por ejemplo, los aranceles sobre productos industriales suelen ser más bajos para los bienes estadounidenses que entran en la UE, pero, al mismo tiempo, mientras que los coches importados de EEUU soportan una tasa del 10%, a los europeos que se exportan hacia ese país se les aplica una tarifa del 2%.

Por otra parte, en algunos sectores de la producción agraria las tasas aduaneras son más altas. Para estos el acuerdo podría suponer un duro golpe. Berthelot se muestra firme: “la supresión de todo arancel comercial provocaría un terremoto sin precedentes en el ámbito económico, social, medioambiental y político, no solo en Europa, sino también en los países en vías de desarrollo...”.

Pero aparte de los aranceles, el obstáculo que se pretende remover es de otra naturaleza: lo que más frena los beneficios son los mismos que protegen a la sociedad, la clase trabajadora y el medio ambiente. De hecho, además de la eliminación de las tarifas arancelarias habituales, el acuerdo puede acarrear las medidas protectoras en los ámbitos medioambiental, sanitario, laboral y social.

Por medio del TTIP se busca homologar las normativas a ambos lados del Atlántico, y se prevé que esto ocurra rebajando las medidas protectoras europeas a los niveles estadounidenses. Las consecuencias pueden ser graves: Si el objetivo consiste en garantizar una mayor liberalización, está claro que la única opción de armonizar las normas y leyes de EEUU y la UE es rebajar los estándares europeos al nivel de EEUU. Esto implica debilitar las normativas más protectoras vigentes en Europa. Esto se desprende de las explicaciones de la Comisión Europea: “no son las tasas que se pagan en las aduanas los mayores obstáculos para el comercio, sino las normativas internas transfronterizas, las que protegen la seguridad y el medio ambiente (...) El objetivo de este acuerdo comercial es reducir en beneficio de las corporaciones los costes y los retrasos que no son necesarios”.

La historia sería distinta si, en lugar de impulsar la liberalización del comercio el objetivo fuera proteger a la sociedad, el medio ambiente y la mayoría de la población.

El economista francés Jean Gadrey nos hace reflexionar con esta frase¹: “¿Qué podemos esperar de la armonización si, para llegar al nivel de un país que no ha suscrito el Protocolo de Kyoto hay que vaciar las medidas protectoras europeas? ¿Qué podemos esperar de un acuerdo que está abocado a rebajarse hasta el nivel de un país que no ha aceptado tantos convenios internacionales (Diversidad Cultural, Biodiversidad, los de la OIT...)?”.

4. La lección de México.

En 2014 se han cumplido veinte años desde que se puso en marcha el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA). El tratado firmado por Canadá, Estados Unidos y México ha tenido un balance negativo para este último país. Es imprescindible analizar lo ocurrido en México desde la entrada en vigor del acuerdo, aunque sea en pocas pinceladas, para poder valorar las consecuencias que puede tener el TTIP que están dispuestos a cerrar EEUU y la UE. Cuando las barbas del vecino...

En ese sentido, veremos que resulta muy difícil delimitar los daños causados en México por el neoliberalismo, el NAFTA y la crisis financiera de los años 90. Se puede decir que los tratados de libre comercio (TLC), en general, y el NAFTA, en concreto, son un instrumento -muy útil- con el que el capitalismo salvaje prolonga sus garras.

El periodista Manuel Hernández Bonilla, de la Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), resume el balance negativo del tratado en seis apartados: la sustitución de la producción nacional por importaciones; el enriquecimiento de determinadas elites como consecuencia de los procesos de privatización; el hundimiento del empleo y de la capacidad adquisitiva de la población; la destrucción del espacio rural y de los recursos naturales; el exilio forzado (migración) y, por último, el auge del crimen organizado (y por tanto, de la crisis institucional). Todas ellas reflejan la crítica situación que actualmente atraviesa México.

El propio Gobierno Federal admite que México atraviesa un parón económico que ya dura 30 años. Hernández Bonilla observa que la crisis económica y las recetas neoliberales que se empezaron a aplicar hace tres decenios están absolutamente relacionadas. Sin duda, el NAFTA es el estandarte de la corriente y la era neoliberal. De hecho, la liberalización comercial y las privatizaciones que ha conllevado el acuerdo ha beneficiado a las cúpulas de la política y el mundo empresarial, que, gracias a una impunidad sistémica, han acumulado una fortuna.

En lo que respecta al tejido productivo, podríamos decir que México ha dejado de producir para importar. A pesar de que la Inversión Extranjera Directa (IED) ha aumentado, la producción nacional no ha crecido. La liberalización del comercio ha supuesto la destrucción de muchas empresas de gran valor añadido, o lo que es lo mismo, el cierre de las compañías que sustentaban el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Desde que el NAFTA entró en vigor, la industria mexicana ha sufrido cierta transformación: tramos de producción de gran valor añadido han dejado lugar a tareas de montaje correspondientes al final de la cadena productiva. Las empresas multinacionales afincadas en México importan la mayoría de la materia prima, para producir bienes dirigidos a la exportación. Entre ellos se encuentra la fase de producción de bajo valor añadido. La producción de pantallas planas es un ejemplo de ello: a pesar de ser el producto de exportación más importante, solo se produce en México el 5% del valor añadido del producto final.

Según datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en comparación con Canadá y EEUU, es en México donde la IED deja menos beneficios para la economía interior. Asimismo, México tiene déficit comercial en 30 de los 45 tratados comerciales suscritos con otros países. Gregorio Vidalek, de la UAM, explica que este modelo basado en la exportación no es capaz de impulsar un crecimen-

to económico sostenible. De hecho, gracias al NAFTA, los productos importados de Asia llegan a México a través de EEUU.

Las similitudes entre esta breve descripción y lo que actualmente ocurre en los países del sur de Europa no son pura casualidad. Veámoslo por partes.

Sector financiero: privatización y nacionalización de la deuda

La era de las privatizaciones comenzó con el gobierno de Miguel de la Madrid: se liquidaron 294 empresa públicas, se impulsaron 72 fusiones... Pero, atendiendo al tamaño y al peso de las empresas que pasaron a manos privadas, los procesos de privatización alcanzaron su punto más alto en la legislatura de Salinas.

Tras la crisis económica de 1994 y la inmediata quiebra bancaria, el gobierno mexicano llevó a cabo el mayor rescate financiero de la historia, y convirtió la deuda privada en pública. Las fortunas dilapidadas por el estado en el proceso de rescate duplicó y llegó casi a triplicar las cantidades obtenidas en la época de la privatización. Por supuesto, los bancos intervenidos con dinero público fueron posteriormente vendidos a capital extranjero.

Catorce años después, la deuda pública originada por el rescate del sector bancario aún no ha disminuido; por el contrario, ha aumentado en casi un 20%. Mientras tanto, desde la entrada en vigor del NAFTA, el volumen de créditos concedidos por los bancos se ha contraído notablemente; si en 1994 suponía el 47,4% del PIB, ha pasado a apenas un 20% en 2012, según datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP).

El efecto de la falta de crédito se ha reflejado en la reducción de la producción y el empleo. De hecho, aunque las pymes generan el 74% de los puestos de trabajo, solo el 15% de ellas tiene acceso a financiación.

¿No resulta todo esto conocido?

Concentración de la riqueza en pocas manos

En los años anteriores a la puesta en marcha del NAFTA, las 14 personas más ricas de México acumulaban 22.900 millones de dólares. Hoy, cuando han pasado 20 años, aunque el número de multimillonarios es similar, la riqueza que acumulan ha crecido de manera espectacular. Según datos de la revista Forbes, han llegado a amasar 148.500 millones de dólares, un 645% más que en 1994.

A estos empresarios se les ha hecho un favor enorme, y han acumulado beneficios nunca vistos. Las leyes se han hecho a medida para garantizarles grandes ganancias, tanto en el sector productivo como en el financiero. En este último sector la normativa es muy blanda y permite beneficios inmediatos (Arturo Ortiz Wadeymar, experto de la UNAM).

Para comprender la destrucción de empleo ocurrida en los dos últimos decenios hay que tener en cuenta tres elementos: la evasión de capitales, la recesión de la producción y, por último, el enorme crecimiento de la riqueza de las elites empresariales que ha permitido el modelo neoliberal.

Empleo y condiciones de trabajo

Por efecto del NAFTA, el flujo comercial entre los tres países firmantes se ha triplicado, pero no se han creado los 20 millones de empleos prometidos. Según el Instituto de Política Económica, aunque gracias al crecimiento de las exportaciones se crearon empleos en EEUU, hay que tener en cuenta el empleo destruido por el aumento de las importaciones. Muy lejos de los beneficios prometidos, el balance ha sido negativo; en lugar de crearse 20 millones de empleos, se estima que se ha destruido un millón.

Los datos relativos al ámbito laboral pueden resultar engañosos. Según éstos, está desempleado entre un 4,8 y un 5% de la población activa. Pero hay que recordar que el 60% de los trabajadores y trabajadoras pertenecen al sector informal y que, en consecuencia, no pagan impuestos y están excluidos de la Seguridad Social.

Los datos de la UNAM dibujan un escenario muy cruel: el número de horas que una persona debe trabajar para poder comprar una cesta de alimentos básica se ha cuplicado en veinte años: Si en 1994 hacían falta 12,53 horas, en abril de 2014 eran ya 23,44. O lo que es lo mismo, la clase trabajadora no puede permitirse más que la mitad de la cesta de la compra que se podía adquirir con el salario mínimo antes de la instauración del NAFTA. Menos mal que los partidarios del acuerdo anunciaron que la liberalización supondría la bajada de los precios...

En contra de lo previsto, el NAFTA ha supuesto un mayor deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora; con la caída de la capacidad adquisitiva, la pobreza ha crecido notablemente, a pesar de que en los últimos veinte años el gobierno federal ha destinado a la lucha contra la pobreza más dinero que nunca (David Lozano, Centro de Analisis Multidisciplinario).

Sector agrícola: ejemplo de liberalización acelerada

A partir de la entrada en vigor del NAFTA, en 1994, se fijó un plazo máximo de 15 años para la plena liberalización del comercio entre los tres países firmantes (Canadá, EEUU y México). Los productos agrarios se negociaron en un capítulo aparte, en el que se pedía la liberalización inmediata de la mayoría de productos, pero dejando fuera los “productos sensibles”. Esto es, se fijaron plazos más flexibles para cumplir los compromisos de liberalización para los productos más delicados. Al mismo tiempo, EEUU logró mantener los programas que protegen su agricultura. Cuando están en juego sus intereses, es posible incluir excepciones en un TLC.

Se decía que en el sector agrícola México tenía ventaja comparativa y que gracias al NAFTA sería el país más beneficiado. Es cierto que el comercio con EEUU ha aumentado, pero el valor de las exportaciones de EEUU ha crecido más, y a un ritmo más acelerado. El proceso de liberalización del maíz se retrasó hasta 2008, al encontrarse entre los productos sensibles. Pero el proceso que debía durar más de quince años se ha realizado en menos de tres. Las cuotas impuestas por el gobierno a la importación han superado los límites acordados, y ello ha tenido efecto en la producción nacional del maíz. El resultado es sorprendente: en los meses posteriores a la liberalización la cantidad de maíz importado por México de EEUU se duplicó. Hoy, el maíz estadounidense cubre casi un tercio de la

Sin maíz no hay país

Una campaña desarrollada a partir de 2003 en México reivindicó la protección de la producción de maíz, bajo el lema “Sin maíz, no hay país”. Entre otras, se podía oír la frase que decía: “el maíz nos creó, y nosotros creamos el maíz”. El papel del maíz en México es fundamental. Hace 10.000 años que se cultiva, y constituye uno de los productos más importantes del país. Desde la entrada en vigor del NAFTA, el sector mexicano del maíz ha sufrido graves daños por el dumping en los productos agrarios. EEUU es el mayor exportador global de maíz, y el suministrador más importante de México.

La política agraria estadounidense ha sido expresamente diseñada para generar excedentes para la exportación y garantizar los ingresos de los productores nacionales. Cuando, por medio del dumping, exportan su producción a precios artificialmente bajos, “destruyen” a los productores de los países en vías de desarrollo. En México, país donde el consumo per capita de maíz es de los más altos, las empresas exportadoras de EEUU se han hecho con un tercio del mercado de maíz.

EEUU controla el 70% del mercado mundial de maíz, y dado el peso de sus exportaciones, tiene gran influencia en el precio global de este cereal. Por supuesto, ese predominio en los precios se hace sentir más en mercados como México, que está abierto a las exportaciones procedentes de su vecino del norte.

demanda nacional. Este ejemplo de liberalización acelerada evidencia que el NAFTA no es susceptible de hacer realidad los beneficios que iba a implicar su implantación.

Hay una expresión en México que dice “Tan lejos de Dios y tan cerca de los EEUU”. Los mexicanos tienen conciencia del escaso favor que supone la cercanía de su gigantesco país vecino.

5. Dime con quién andas...

El proceso de negociación del TTIP está siendo totalmente opaco. Salvo unos pocos documentos que se han filtrado, todo es secreto. La Comisión Europea ha admitido en una carta abierta que todos los documentos relacionados con el tratado serán confidenciales al menos durante 30 años.

Tampoco se deja claro con quién se está redactando el texto. El Corporate Europe Observatory ha afirmado que la Comisión Europea ha mantenido más de un centenar de reuniones con las “partes interesadas”. Entre estas, la que representa a la sociedad civil lo tiene crudo. De hecho, más del 90% de las reuniones se han desarrollado con grandes empresas y grupos de presión.

La última palabra sobre la aprobación del acuerdo corresponde a la Comisión Europea. Nada la obliga a convocar una consulta a la sociedad. Los gobiernos nacionales son los únicos que tienen posibilidad de llamar un referéndum o consulta. Sin embargo, el estado español ya ha decidido que no preguntará al pueblo; el Congreso de los Diputados rechazó la propuesta de IU con los votos del PP, PSOE, PNV, CiU y UPyD.

A finales de primavera de 2014 se han filtrado varios documentos, más de un centenar de páginas. En ellos quedan en evidencia las debilidades de cada país europeo. ¿Qué quiere decir esto? Que se da a conocer a los grupos de presión de EEUU todo obstáculo que puedan encontrar, para que lo puedan remover. En una nota difundida en la fase inicial, la UE deja claro que ha pedido lo mismo a EEUU; esperan que cada estado de EEUU dé a su vez a conocer con transparencia sus puntos flacos, para poder meter mano.

En los próximos apartados analizaremos varios elementos nucleares de las negociaciones del TTIP. Desgraciadamente, el modelo capitalista puede afilar aún más sus garras y clavarlas en la sociedad más profunda y violentamente. Los sectores más codiciosos están deseosos de aumentar sus beneficios: sectores aún por privatizar, sectores protegidos por ley,

que dan grandes beneficios... Basta conocer con quién se está reuniendo la Comisión para saber por dónde van los tiros.

Dime con quién andas, y te diré quién eres, dice el refrán.

Ámbito laboral

Entre las supuestas ventajas del TTIP, sus partidarios prevén la creación de nuevos puestos de trabajo. No obstante, las estimaciones que lanzan no coinciden. El departamento de exteriores del gobierno Obama es quien ofrece los datos más optimistas: Además de que el tratado liberalizaría un tercio del comercio mundial, abriría la posibilidad de crear millones de nuevos empleos. Una promesa tentadora, quizá, a la vista del lento crecimiento de EEUU y las altas tasas de desempleo en Europa.

Otra investigación presentada en Washington reduce esa hipotética creación de empleo a 740.000 puestos², una vez alcanzada la plena aplicación del tratado. Por su parte, la Comisión Europea ha rebajado su estimación hasta los 400.000 empleos. En lo referente a crecimiento económico, se habla de un crecimiento del 1% del PIB, pero la Comisión lo reduce al 0,1%. La creación de empleo está por ver.

En un informe elaborado por la Comisión Europea sobre el impacto del TTIP, se reconoce al principio que habría que reestructurar los sectores industriales más afectados por el incremento del comercio. Entre ellos, la industria cárnica, el sector de los abonos, el bioetanol, el azúcar, el sector de bienes de equipo y el metalúrgico. Los términos “reestructuración” y “ajuste” no son más que eufemismos que encubren la destrucción de empleo.

Con todo, si entre las virtudes del TTIP está la de crear empleo, es previsible que en otros sectores se destruya empleo. En este sentido, ni el TTIP ni la Comisión prevén medida alguna para las personas que puedan quedar sin trabajo.

Hemos citado más arriba que EEUU no acepta algunos convenios de la OIT, entre otros, los relativos a prácticas sindicales y el derecho de asociación. En el contexto de la crisis de los últimos años, los salarios han sufrido un duro ataque en la UE. El TTIP puede ser un instrumento para degradar la legislación laboral europea hasta el nivel de EEUU, lo que puede conllevar leyes antisindicales.

El sindicato estadounidense AFL-CIO ha afirmado que existe una fuerte competencia entre los estados de EEUU. Están embarcados en una guerra a la baja, en lo referente a salarios, seguridad y salud laboral. La

Comisión Europea ha sugerido que habría que revisar la legislación laboral europea con el fin de minimizar el riesgo de ahuyentar las inversiones extranjeras de EEUU y evitar que se dirijan a otros países. En este sentido, se puede considerar que estamos en puertas de una nueva era en lo laboral. Además de atenuar o eliminar las medidas protectoras en la UE, se generaría una preocupante competencia entre los países europeos.

Medio ambiente

En un informe de la Comisión Europea se reconoce que el TTIP tendría consecuencias negativas para el medio ambiente. En los informes se prevé que el incremento del comercio hará que aumente la contaminación y el agotamiento de los recursos naturales.

Pero además, en la medida en que las medidas de protección medioambiental suponen un obstáculo para los lobbies, ocupan un importante espacio en las negociaciones del tratado. Sirva de ejemplo el principio de precaución, núcleo de la política medioambiental europea; es posible que, en función de la dirección que adopten las negociaciones, el principio sea puesto en cuestión.

El principio de prudencia

En la UE se aplica el principio de precaución; mientras no se pruebe que una sustancia no es nociva para la salud, no se autoriza. Además, la carga de la prueba corresponde a la empresa productora.

Por el contrario, se puede decir que en EEUU se aplica el principio contrario, el principio de riesgo: mientras no se pruebe científicamente y fuera de toda duda que algo es nocivo, no se puede prohibir. En este caso, la responsabilidad no compete a las empresas.

La cumbre Europa Business de 2013 reunió a las mayores empresas europeas. En ella se achacó a la legislación medioambiental la desventaja de los países europeos respecto de las empresas estadounidenses y chinas.

La normativa medioambiental es más blanda en EEUU que en la UE, como se aprecia en el caso del fracking. Este método de extracción de gas natural está más extendido en América que en Europa: Cada año se perforan más de 11.400 nuevos pozos en EEUU. Las empresas activas en

Europa, y están a la espera de que se supriman las normativas que limitan el fracking.

Una vez más, queda en evidencia el interés de los lobbies para reducir las diferencias entre EEUU y la UE.

La liberalización de los servicios: el sector financiero.

En un primer momento se creía que la liberalización del sector financiero era uno de los grandes objetivos del tratado. El Reino Unido, con el apoyo de la UE, ha venido presionando para liberalizar aún más el mercado financiero. Sin embargo, el documento recientemente filtrado indica lo contrario: al parecer, el único ámbito que queda fuera de las negociaciones será el financiero, porque EEUU lo ha querido así.

A diferencia de los demás ejemplos, la regulación del sector financiero es más estricta en EEUU que en Europa. En EEUU temen que, como consecuencia de la negociación, se tengan que ver obligados a ablandar su normativa, y por eso la han retirado de la mesa. Esto nos hace ver dos cosas: Por un lado, queda claro que la equiparación entre ambas regiones será yendo a los mínimos; si no, EEUU no debería tener ningún temor. Por el otro lado, queda claro la naturaleza totalmente asimétrica del tratado; fue Stiglitz quien puso de manifiesto la capacidad de EEUU de configurar el acuerdo a la medida de sus intereses.

Sanidad

Es evidente que el futuro de la sanidad pública está en cuestión. Las crisis financieras y las políticas de austeridad de los últimos años han afectado gravemente la sostenibilidad, accesibilidad y carácter universal del sistema sanitario público. Este acuerdo que busca promover la liberalización nos lleva a pensar que se seguirá en la misma línea, y que la equiparación entre EEUU y la UE será a la baja. Además, hay que tener en cuenta que, si se refuerzan las leyes sobre patentes, existe el riesgo de que algunos medicamentos se encarezcan.

En el ámbito medioambiental y de la salud rigen principios contrapuestos en la UE y EEUU. En el espacio hueco existente entre el “principio de precaución” de Europa y el “principio de riesgo” estadounidense hay 30.000 productos químicos. Entre ellos, algunos que pueden estar relacionados con el cáncer de mama y de testículos, con la esterilidad y la

diabetes. El TTIP podría abrir las puertas a estos productos todavía prohibidos en la UE.

El deseo de abrir al mercado la contratación de servicios de salud coincide con el objetivo de liberalizar el sector servicios. Para ello, una norma debería autorizar a las corporaciones internacionales a participar en concursos hasta ahora limitados al sector público para prestar servicios sanitarios. Por esta vía, las multinacionales podrían tener garantizado un trato “idéntico” al de las empresas del país en cuestión. Abrir la contratación de servicios sanitarios a empresas extranjeras implicaría limitar la capacidad de decisión de los gobiernos locales, ya que no podrían controlar la cantidad ni el volumen de las empresas privadas que se presentan a los concursos.

Según un documento filtrado hace poco por Wikileaks, el riesgo es aún mayor: según dice esta página web, la UE dejará en manos de multinacionales no solo la sanidad, sino también el resto de servicios públicos.

Derechos de la propiedad

Otra cuestión central en la negociación son los derechos de propiedad intelectual (DPI). Este asunto no es nuevo; en 2006, por impulso de EEUU, empezaron a negociarse los Acuerdos Comerciales Anti-Falsificación (más conocido por su acrónimo inglés ACTA, Anti-Counterfeiting Trade Agreement).

A pesar de que provocó una gran polémica, la UE aprobó el acuerdo en 2012. En el mismo año de su aprobación, el Parlamento Europeo logró echarlo atrás. Se puede pensar que algunos puntos que se regulan en el ACTA se retomarán en la negociación del TTIP, algo que sospechan los sectores contrarios a aquel.

También en este ámbito la normativa existente a ambos lados del Atlántico es muy diferente. En EEUU, a las empresas se les fijan muy pocos límites a la hora de utilizar los datos personales de los clientes. Por el contrario, en la UE esos datos se protegen más estrictamente, con el fin de garantizar la privacidad. Por ello, Facebook, Microsoft y Google, tienen gran interés por llevar el agua a su molino en el capítulo de los derechos de propiedad intelectual.

Las asociaciones industriales más grandes de ambas partes (BusinessEurope y la Cámara de Comercio estadounidense) reclaman con claridad lo siguiente:

“debería ser posible incluir la perspectiva más liberal posible del comercio electrónico (...); sobre todo, hay que evitar que se adopte una estrategia demasiado estricta en favor de la privacidad y la protección”.

En relación con esto, el sector farmacéutico tiene una agenda muy ambiciosa ante el TTIP. Por una parte, mediante las patentes pretende prolongar los plazos de derecho de monopolio. Pero además, va a por las medidas protectoras establecidas por los gobiernos para proteger la sanidad

Dos ejemplos de la industria farmacéutica

1) ¿De qué mecanismos dispone la industria farmacéutica para aumentar sus beneficios?

- Retraso de los trámites para empezar a emplear medicamentos genéricos. Hoy es posible emprender esos trámites antes de la expiración de la patente.
- Unificación de las normativas de la UE y EEUU sobre patentes. Actualmente hay grandes diferencias entre ambas; la normativa es más estricta en la UE, y esto hace que haya menos patentes y una mayor competitividad. Esto es decisivo para promover la accesibilidad y una innovación eficaz de los medicamentos.
- No limitación de las marcas registradas: las empresas de origen suelen tener el objetivo de alargar el uso de la marca o el nombre comercial, lo que a su vez frena el empleo de genéricos, al impedir la sustitución de medicamentos prescritos por médicos o farmacéuticos.
- La exclusividad de datos de los medicamentos biológicos se quiere prolongar hasta los doce años. Con este mecanismo las farmacéuticas pueden prorrogar la exclusividad de mercado de un producto, una vez expirada la patente.

2) Ley de Transparencia de los ensayos clínicos: Uno de los riesgos

- El pasado mes de abril el Parlamento Europeo aprobó una importante ley, referida a la transparencia de los ensayos clínicos. A pesar de la dura campaña de presión llevada a cabo por la industria farmacéutica, no ha conseguido frenarla. La ley de transparencia apuesta por la seguridad para la sociedad. Hasta ahora los informes de los ensayos clínicos han estado sometidos al “secreto comercial”. La aprobación de la ley ha hecho que los informes sean públicos y accesibles. Este logro para la ciudadanía ha supuesto un gran revés para el sector farmacéutico.
- Antes de empezar, será obligatorio publicar todos los ensayos clínicos en una base de datos accesible.
- Una vez finalizado el ensayo clínico, como máximo al año se deberá publicar un resumen de los resultados de todas las pruebas realizadas.
- Hay que publicar un índice que resuma los resultados más importantes de los ensayos clínicos de forma comprensible para la ciudadanía.
- No se comercializará ningún medicamento del que no se hayan publicado todos los ensayos clínicos.
- Se prevén grandes multas para las empresas que incumplan estas normas.

pública. Entre ellas, la ley de transparencia de datos sobre ensayos clínicos.

En 1994, en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se implantó la normativa sobre los Derechos de Propiedad Intelectual³. Este es un tema polémico, ya que a través de las patentes y otras medidas relativas a la propiedad intelectual se limita la utilización de medicamentos genéricos. Sin embargo, de momento el acuerdo ha incluido algunas medidas para garantizar la Sanidad Pública.

Carne tratada con hormonas y cloro

A finales del siglo XX la UE prohibió algunos alimentos procedentes de EEUU, ante los riesgos que podían suponer para la salud humana. Dos de los casos que dieron lugar al veto fueron las reses vacunas que recibían tratamiento hormonal y el uso del cloro por parte de la industria porcina.

En la industria del ganado vacuno, las reses son tratadas con la hormona denominada, Bovine somatotropin (somatotropina bovina) para incrementar la productividad. En Europa se sospecha que dicha hormona produce cáncer, por lo que el consumo de este tipo de productos está prohibido. El Ractopamina Clorhidrato, producto que contiene cloro, se utiliza para engordar cerdos. Al llegar a los mercados europeos animales con restos de este producto, también fue prohibido.

La prohibición de estos dos productos nos da cierta seguridad a consumidores y consumidores, pero las multinacionales de la industria alimentaria agraria ven en ello un límite, un obstáculo para hacer negocio. Por ello, está claro en qué sentido presionará esta industria. Lo preocupante es pensar que, una vez derogadas esas medidas protectoras, se vaya a imponer el “modelo americano”. Ello tendría efecto en todo el sector, desde los procesos productivos hasta las redes de distribución.

Otra consecuencia del modelo americano es la desaparición de la agricultura familiar: En EEUU solo hay 2 millones de explotaciones, frente a los 13 millones de la UE. También la “denominación de origen” que caracteriza determinados productos de calidad puede suponer un obstáculo para el sector de la industria alimentaria.

Las negociaciones del TTIP brinda al lobby farmacéutico una nueva oportunidad para reforzar la protección de la propiedad intelectual y prolongar la exclusividad de sus productos. Hay que tener en cuenta que la prolongación de cualquier monopolio reporta gigantescos beneficios al sector farmacéutico. En este sentido, el lobby está interesado en prorrogar la vigencia de las patentes y retrasar el empleo de genéricos.

Seguridad alimentaria

También en el ámbito de la seguridad y soberanía alimentaria hay numerosos aspectos que el TTIP puede reventar. Una vez más, la normativa europea sobre alimentos es más estricta o protectora de los consumidores que la de EEUU. Los transgénicos están prohibidos en Europa, y solo está legalizado un tipo de maíz transgénico. En EEUU, por el contrario, existe multitud de organismos genéticamente modificados. Hasta ahora la industria alimentaria no ha asumido las políticas europeas y se puede pensar, en consecuencia, que en las negociaciones intentarán meter mano en este punto.

6. Pérdida de soberanía: los pleitos empresa-estado.

Quizá el punto más destacado de los TLC sea el relativo a los pleitos estado-inversor. Mediante esta disposición se posibilita a los inversores extranjeros eludir y denunciar la normativa de otro país: acudiendo a los tribunales internacionales, pueden denunciar a cualquier estado acusándolo de incumplir alguna cláusula de un Tratado Bilateral de Inversión (TBI). Las indemnizaciones fijadas por estos tribunales incluyen el “lucro cesante”. Esto es, se calcula la cuantía de los beneficios “perdidos” por un inversor en ese país a raíz de los obstáculos que han supuesto las normativas y leyes para su actividad.

Brevemente, este tipo de acuerdos de inversión plantean tres grandes problemas, ligados con los pleitos estado-inversor:

- 1) En primer lugar, debido a la vaguedad de estos textos, en la práctica cualquier propuesta política de cualquier estado puede correr el riesgo de ser judicializada. Por ejemplo, es muy difícil saber a qué se refiere el “trato justo” que se suele citar en los TBI. Por ello, los árbitros internacionales han solido interpretar los pleitos vinculados con esta cláusula de manera muy amplia.
 - 2) Los pleitos estado-inversor se suelen resolver en la más absoluta opacidad. Frente a otros procedimientos jurídicos, los pleitos estado-inversor derivados de los TBI suelen ser “a puerta cerrada”; a pesar de que hay en juego políticas públicas, no se informa a la sociedad civil. Además, entre las contadas personas que se dedican al arbitraje internacional hay grandes conflictos de intereses. Al cobrar por caso, los árbitros tienen un incentivo muy grande para suscitar nuevas denuncias. Se calcula que el negocio del arbitraje
-

internacional mueve 5 millones de dólares por caso, y la hora de trabajo de los abogados puede suponer hasta 1.000 dólares.

- 3) Los pleitos estado-inversor son unidireccionales y exclusivos. Eso significa que, por un lado, aunque los inversores puedan denunciar a los estados, no ocurre lo mismo cuando los inversores incumplen alguno de los puntos del TBI o violan derechos humanos. Por otra parte, los inversores extranjeros son los únicos que pueden denunciar a los estados. Teniendo en cuenta el alto coste de este tipo de procedimientos, las multinacionales son las únicas que tienen capacidad de recurrir a esta vía. Además, las multinacionales pueden decidir, entre todas las sedes repartidas por el mundo, a qué estado denuncian. El propio Banco Mundial ha admitido que estos procesos producen una “enorme asimetría” porque la mayor parte del flujo de inversión extranjera directa derivada de los TBI suele moverse en una única dirección”.

En definitiva, los TBI se han convertido en arma para desafiar las políticas públicas que frenan los beneficios de las empresas. Al poder que ya tenían las multinacionales para ejercer presión en los procesos legislativos se añade esta capacidad coactiva de estos grupos de presión para denunciar cualquier ley que no les guste.

El árbitro español Juan Fernández Armesto dio una sincera opinión sobre las graves consecuencias de los TBI en el interés público: “nunca deja de sorprenderme que Estados soberanos hayan aceptado el arbitraje de inversiones [...] A tres particulares se les concede el poder de revisar, sin ningún tipo de restricción o procedimiento de apelación, todas las acciones del Gobierno, todas las decisiones de los tribunales y todas las leyes y reglamentos que emanan del Parlamento”.

No es casualidad que el estallido de los TBI y los pleitos estado-inversor haya coincidido con el auge de la globalización neoliberal. Gus van Harten ha dicho que los TBI y este tipo de tribunales “son piezas jurídicas e institucionales de importancia en el puzzle neoliberal”, ya que “imponen restricciones legales y económicas muy fuertes a los gobiernos”.

7. Reflexión final

En el documento hemos tratado diversos aspectos de la cuestión del TTIP y los tratados de libre comercio. Por si no estaba claro, se habrá podido comprobar que los TLC son una arma política para desposeer a la sociedad de sus derechos.

Los gigantes a ambas orillas del Atlántico, EEUU y la UE, están negociando en secreto un acuerdo por el que las élites político-corporativas condicionarán totalmente nuestro futuro y el de las próximas generaciones. Su botín es aquello que la ideología neoliberal que se impuso hace treinta años aún no les ha dado y lo que les falta por obtener mediante las políticas de austeridad a raíz de la crisis; lo que queda por liberalizar, por privatizar, lo que queda en pie del sector público. Lo que vienen exigiendo desde hace mucho tiempo.

Esto no es un tira y afloja entre EEUU y la UE. Los lobbies políticos y económicos de ambos lados del Atlántico van a una. En el otro extremo está la sociedad civil, totalmente apartada de los ámbitos de decisión. Si no se logra frenar el proyecto, será la Comisión Europea la que decida aquí, sin ninguna obligación de consultar a nosotros y nosotras, la ciudadanía.

Todo lo que se da a las élites es algo que se arrebató a la sociedad: derechos laborales, leyes medioambientales, venta de servicios públicos... ¿Qué ocurrirá una vez que la titularidad de esos derechos pase a manos privadas? Por poner un ejemplo, ¿qué pasará cuando, una vez se aprueben los transgénicos, el efecto de éstos se extienda al conjunto de la cadena alimentaria? ¿Habrá posibilidad de dar marcha atrás?

El proyecto del TTIP, además de dañar gravemente a la sociedad, el medio ambiente, el mundo del trabajo y la salud, también golpeará a la soberanía (lo está haciendo ya, de hecho, a la vista de la falta de transparencia y democracia que acompañan el proceso). Hablamos de la soberanía democrática, económica y alimentaria.

Además, el acuerdo dará el mando a las multinacionales, por medio de la cláusula de los pleitos empresa-estado. Así, los intereses que no consigan garantizarse vía acuerdos se harán valer con las demandas que interpongan contra los estados, cuando el tratado entre en vigor. El sistema se retroalimenta de esta manera, en un círculo vicioso: la máquina de desposeer de derechos a la sociedad.

1. Jean Gadrey, economista francés experto en el sector servicios y en los indicadores que miden la riqueza. Además de ser profesor en la universidad Lille I, participó en la Comisión Stiglitz creada por el premio Nobel del mismo nombre. Es conocido por su crítica de la teoría económica neoclásica y del neoliberalismo y, en los últimos años ha trabajado en torno a los límites del crecimiento económico y los indicadores de la riqueza. Actualmente es también miembro del Consejo Científico de Attac.
2. Presentado por Nick Clegg (viceprimer ministro del Reino Unido) y los senadores estadounidenses Christopher Murphy y Ron Johnson.
3. El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS, más conocido por sus siglas en inglés) se incorporó en el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), del que la OMC se convirtió en entidad sucesora.

Glosario

- TTIP** Transatlantic Trade and Investment Partnership (Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión).
- TLC** Tratado de Libre Comercio. Pacto entre dos o más regiones (bilateral o multilateral) que tiene por objeto ampliar los mercados de bienes y servicios entre las partes firmantes. Entre los TLC, tenemos los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI).
- NAFTA** North American Free Trade Agreement, Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte.
- IDE** Inversión Directa Extranjera. Inversión de capital a largo plazo en un país extranjero, con el fin de crear empresas agrícolas, industriales o de servicios. Esto es, a diferencia de las inversiones especulativas, este concepto recoge las inversiones en economía real efectuadas en el extranjero.
- OCDE** Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Fundada en 1961, es una organización cooperativa que reúne a los países más ricos del mundo, en total 34. Su objetivo es coordinar las políticas económicas y sociales de los países miembros.
- OIT** Organización Internacional del Trabajo, fundada en 1919. Hoy es una entidad autónoma en el seno de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), con sede en Ginebra. Establece normas internacionales por medio de convenios que firman las naciones que participan en ella. Está compuesta por representantes de los gobiernos, patronales y sindicales de los países miembros.
- OMC** Organización Mundial del Comercio. Esta organización tiene como objetivo liberalizar e inspeccionar el comercio internacional. Creada en 1995, es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, más conocido por sus siglas en inglés, GATT.
- ONG** Organización no Gubernamental.
- DPI** Derechos sobre la Propiedad Intelectual.
- ACTA** Anti-Counterfeiting Trade Agreement, Acuerdo Comercial Anti-Falsificación. El objetivo de este acuerdo multilateral es proteger la propiedad intelectual, con el fin de eliminar las falsificaciones, los medicamentos genéricos y la piratería de internet. Las negociaciones en el ACTA son secretas y no competen a ningún organismo internacional. A pesar de que la UE lo firmó en 2012, en diciembre del mismo año la Comisión Europea decidió dar marcha atrás.
-

El tratado transatlántico, un tifón que amenaza a los europeos. Lori M. Wallach, Le Monde Diplomatique, 2014/04/07. Disponible: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=183027>

Acuerdo Trasatlántico de Comercio e Inversión (TTIP): utopía de las corporaciones multinacionales, distopía de los trabajadores y los ciudadanos. J. Anastasio Urrea, Attac, 2014/05/19. Disponible: <http://www.attac.es/2014/05/19/acuerdo-trasatlantico-de-comercio-e-inversion-ttip-utopia-de-las-corporaciones-multinacionales-distopia-de-los-trabajadores-y-los-ciudadanos/>

50 preguntas y respuestas sobre el Tratado de Libre Comercio. Alberto Garzón y Desiderio C. Pozo, Attac, 2014/05/23. Disponible: <http://www.attac.es/2014/05/22/alberto-garzon-50-preguntas-y-respuestas-sobre-el-tratado-de-libre-comercio/>

El plan secreto para dar entrada a EEUU en el negocio de los servicios públicos de Europa, Belén Carreño, www.eldiario.es, [Belen Carreño, Eldiario.es](http://www.eldiario.es), 2014/06/13. Disponible: http://www.eldiario.es/economia/DOCUMENTO-UE-EEUU-Tratado-Comercio_0_270523019.html

A Global banon Left-wing Politics. George Monbiot, The Guardian, 2013/11/05. Disponible: <http://www.monbiot.com/2013/11/04/a-global-ban-on-left-wing-politics/>

Sobre el tratado UE-USA: TTIP. Plataforma por la paz y los DDHH en Colombia, 2014/05/19. Disponible: <http://www.tercerainformacion.es/spip.php?article68508>

The US-EU trade deal: don't buy the hype. Dean Baker, The Guardian, 2013/07/15. Disponible: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/jul/15/us-trade-deal-with-europe-hype>

Lo que esconde el Tratado Comercial Transatlántico. Tom Kucharz, Diagonal, 2013/10/07. Disponible: <https://www.diagonalperiodico.net/global/20116-lo-esconde-tratado-comercial-transatlantico.html>

El acuerdo transatlántico de libre comercio: el ascenso al poder ilimitado de las multinacionales. Traducción de una versión reducida del documento S2B: A Brave New Transatlantic Partnership", 2014/02/24. Disponible: <http://www.attac.es/2014/02/24/el-acuerdo-transatlantico-de-libre-comercio-el-ascenso-al-poder-ilimitado-de-las-multinacionales/>

Tratados bilaterales de inversiones: Una herramienta fundamental para la globalización neoliberal. Luis Rico García-Amado y Tom Kucharz, OMAL Observatorio de Multinacionales en América Latina, 2013/12/24. Disponible: <http://omal.info/spip.php?article6148>

Un proyecto que hay que frenar. Jean Gadrey, Viento Sur, 2014/04/29. Disponible: <http://www.vientosur.info/spip.php?article8975>

- iPeligro! Acuerdo Transatlántico. Ignacio Ramonet, *Le Monde Diplomatique*, 2014/03/01. Disponible: <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=181441>
- 20 años del TLCAN: el recuento del desastre. Manuel Hernandez Borbolla, 2014/01/13. Disponible: <http://www.sopitas.com/site/277173-20-anos-del-tlcan-el-recuento-del-desastre-parte-1-de-3/>
- Apuntes sobre el tratado de libre comercio UE-EEUU. Ramon Boixadera i Bosch, *Mientras tanto*, 2014/01/27. Disponible: <http://www.mientrastanto.org/boletin-120/notas/apuntes-sobre-el-tratado-de-libre-comercio-ue-eeuu>
- Is free trade really free? Doug Mercer, *Torrington*, 2014/04/09. Disponible: http://www.torringtontelegram.com/V2_news_articles.php?heading=0&page=71&story_id=14273
- NAFTA at 20: One Million U.S. Jobs Lost, Higher Income Inequality. Lori Wallach, *Huffingtonpost*, 2014/06/01. Disponible: http://www.huffingtonpost.com/lori-wallach/nafta-at-20-one-million-u_b_4550207.html.
- Contra el lobby farmacéutico. *Viento Sur*, 2014/04/28.
- Escenarios y desafíos en la actual coyuntura internacional. Secretaría de Relaciones Internacionales CTA, Adolfo Aguirre, 2014/04/1. Disponible: <http://www.ctainternacionales.org/wp-content/uploads/2014/04/CuadernilloESCENInternac11.pdf>
- Argentina versus el Banco Mundial: ¿Juego limpio o partido arreglado? T. Phillips, 2008/06/17. Disponible: <http://www.cipamericas.org/es/archives/649>
- La folie d'intégrer l'agriculture dans un accord de libre-échange transatlantique UE-EU. Jacques Berthelot, *Solidarité*, 2013/08/15. Disponible: http://data.over-blog-kiwi.com/0/55/35/84/20140429/ob_dd7021_la-folie-d-inte-grer-l-agriculture-da.pdf
-

