

PUNTO DE VISTA

Le Monde *diplomatique*

Número 8. Octubre de 2015

4 Los tratados comerciales. – Blanca Azcárate y Ferran Montesa

1. Nueva ola

5

- 6 El tifón que amenaza a los pueblos. – *Lori M. Wallach*
12 La globalización feliz: instrucciones de uso. – *Raoul Marc Jennar y Renaud Lambert*
14 Agrupados frente al espectro chino. – *Serge Halimi*
16 Los obstáculos que bloquean la autopista de la felicidad. – *Yes Men*
18 Tribunales para atracar a los Estados. – *Benoît Bréville y Martine Bulard*
22 La máquina de coser del mundo. – *Olivier Cyran*
27 Cincuenta sombras de liberalización. – *R. M. J.*
30 El *Far West* asiático. – *M. B.*
34 El beso de la muerte de Europa a África. – *Jacques Berthelot*

2. Perseverare diabolicum

37

- 38 Y Paraguay descubrió el libre comercio. – *R. L.*
40 Asia, el regreso. – *Philip S. Golub*
42 Nueva mirada sobre las guerras del Opio. – *Alain Roux*
44 Napoleón III eligió el libre comercio. – *Antoine Schwartz*
48 La Unión Europea, un gran mercado. – *Jean Monnet*
50 Tejer juntos un mundo mejor. – *Yes Men*
52 *The Economist*, semanario por la causa. – *Alexander Zevin*
57 Un pueblo neozelandés en la hora del mercado. – *S. H.*
60 ¿Los del Norte al rescate de los del Sur? – *Gilles Caire*
62 La mundialización contra la ecología. – *Laurence Tubiana*
64 NAFTA, palabras mágicas, palabras tácticas que suenan a falsas
66 La mejora para dorar la píldora de la apertura en Túnez. – *Akram Belkaïd*

3. De la resistencia a la reconquista

69

- 70 El día en que el Sur se rebeló... – *Agnès Sinai*
73 Un proteccionismo altruista. – *Bernard Cassen*
77 Cuando Keynes pensaba en otro mundo. – *Susan George*
82 Breve instante de lucidez. – *Yes Men*
86 El plan de Lagos. – *Anne-Cécile Robert*
88 La desmundialización y sus enemigos. – *Frédéric Lordon*
93 “Vale, de acuerdo. Pero, ¿qué hacemos?”. – *Colectivo*



GÉRARD FROMANGER. – “Au printemps”, 2003

Una OTAN de la economía

Número dirigido
por Blanca Azcárate
y Ferran Montesa.

Coordinado por Pierre Rimbart

El Tratado más dañino

Espacio Público

98

- 100 “Sólo la ciudadanía puede frenar el TTIP”. – *Susan George*
102 “¿Adiós a los campesinos?”. – *Javier Guzmán*
103 “Huida hacia el abismo”. – *Jordi Sebastià*
105 “TTIP: Negociación y mito”. – *Ricard Bellera i Kirchhoff*
106 “Nos quieren esclavos: baratos y sin voz”. – *Lola Sánchez*
107 “Marea popular contra el TTIP”. – *Marina Albiol*
109 “¿Y los derechos laborales?”. – *Irene de la Cuerda*
111 “¿Beneficiaria el TTIP a las Pymes europeas?”. – *V. Gómez*

Los verdaderos acuerdos secretos

Público

112

- 114 “Y WikiLeaks desveló la información sobre el TiSA”. – *Carlos Enrique Bayo*
116 “Las diez amenazas del pacto secreto TiSA al sistema financiero mundial”. – *C.E.B.*
118 “Impedir a los Estados regular el mercado de servicios”. – *Alejandro López de Miguel*
119 “Legislar para ocultar”. – *C.E.B.*
120 “Dar voz a las multinacionales”. – *Carlos del Castillo*
121 “En riesgo la seguridad del transporte aéreo”. – *Sergio León*

Yes Men

Andy Bichlbaum, Mike Bonanno y sus cómplices conjugan *performances* y militancia con irresistibles bromas mediante las cuales las instituciones pican en su propio anzuelo. Los extractos presentados en las páginas 16-17, 50-51, 82-83 han sido extraídos de su obra *The Yes Men: La verdadera historia del fin de la OMC* (Ed. El Viejo Topo, 2005).

Extractos

Principios de economía política y tributación, David Ricardo	26
Petición de los fabricantes de velas, Frédéric Bastiat	47

Documentación

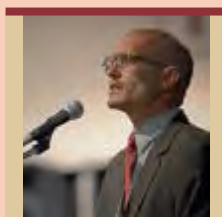
Olivier Pironet junto a Nina Gasol

Cronología	11, 32-33, 36, 66, 68, 72, 81
Bibliografía	24, 58, 90
En la Red	9, 46, 79

Los artículos publicados en este número –exceptuando nueve inéditos– ya han aparecido en *Le Monde diplomatique en español*. La mayoría han sido actualizados y, a menudo, su título ha sido modificado. La fecha de la primera publicación, así como los títulos originales, aparecen en la página 122.

Los obstáculos que bloquean

EL TEMA QUE nos ocupa hoy es el de los obstáculos al libre comercio, el de las diversas barreras que se han creado en su contra —de forma oficial, semioficial o completamente informal. Por supuesto, estas barreras no sólo afectan a los presentes, sino que también lo hacen al resto del mundo. Se trata de un problema crucial para el progreso y para el desarrollo. (...)



Andreas Bichlbauer,
experto de la Organización
Mundial del Comercio.

Esta alocución fue pronunciada el 27 de octubre de 2000 en Salzburgo, en el marco de la Conferencia internacional sobre servicios, por un tal Andreas Bichlbauer, que reemplazaba al director general de la Organización Mundial del Comercio (OMC), Mike Moore, indispuerto. El público estaba formado por especialistas de comercio internacional y por abogados de negocios. Presentamos en estas páginas algunos extractos.

Las barreras arance Larias

Yo entiendo por “barrera arancelaria” las iniciativas llevadas a cabo por los Gobiernos de diversos países en varias ocasiones para proteger las condiciones de su desarrollo económico por el bienestar de sus propios ciudadanos o de los ciudadanos de otros países, en la medida en que estos Gobiernos tienen un sentimiento de responsabilidad para con ellos por una u otra razón histórica.

El ejemplo más notorio, el que todo el mundo asocia al comercio internacional en varias regiones del mundo —sobre todo entre los sectores de la población más reticentes al libre comercio—, es el llamado ejemplo “del plátano justo”.

Seguro que todos ustedes conocen la siguiente broma: “No se puede matar a alguien golpeándole la cabeza con un plátano. Pero sí se puede matar a alguien por un asunto de plátanos golpeándole la cabeza con un machete”.

¿Qué quiere decir esto exactamente? (...)

Si permitimos que un sólo país pague un sólo plátano por encima de su valor, habrá vía libre para todos los excesos. Es como cuando un aficionado al vino se pasa un buen día a la marihuana, un poco más tarde a la heroína y, poco a poco, se convierte en un adicto a la cocaína. El día que vean a sus personas cercanas tambalearse como zombis, sabrán que ustedes han resbalado debido a una bendita piel de plátano. El asunto de los plátanos no se puede tomar a la ligera.

Las barreras no arance Larias

La cuestión de las barreras no arancelarias es un poco más compleja. Este concepto puede abarcar un montón de cosas, desde la protección de medio ambiente —por ejemplo, los

delfines— hasta las costumbres locales, que sustituyen al Gobierno en materia de restricción del flujo de bienes y de capitales imponiendo sus límites al funcionamiento normal de las fuerzas económicas.

No hace mucho, hubo un intento de fusión entre KLM, una empresa neerlandesa, y Alitalia, una compañía italiana. En este caso, la variable principal era el factor siesta.

En efecto, en los Países Bajos y en la mayoría de los países nórdicos, la gente duerme por la noche y se permite como máximo un breve *Mittagessundheitschlaf* (cabezadita) a mitad de la jornada. Hay pocas ocasiones para sustraerse de las exigencias del ambiente laboral. Las personas tienen un horario diario extremadamente regular, sobre todo en lo que al sueño se refiere.

Por el contrario, en Italia, la situación es completamente distinta. Se duerme casi tanto durante el día como durante la noche. Además, el descanso para comer puede durar una o dos horas. Una pequeña siesta tras la comida es algo frecuente. Las personas son muy sociables, les gusta bastante la diversión. A menudo se bebe un poco de vino de más y uno se deleita de buena gana con un *saltimbocca alla romana* o con todos esos deliciosos platos que acaban perjudicando la disciplina en el trabajo.

Todos esos problemas han hecho que la fusión fracase y que cualquier operación haya quedado en papel mojado. Nos encontramos ante una buena oportunidad de transnacionalización que ha sido devuelta al cajón. Se trata de un ejemplo especialmente desgarrador para la OMC, ya que, si hay una palabra que defina nuestra identidad, es “alianza”. La OMC es una excrecencia del GATT, el cual surgió tras la Segunda Guerra Mundial debido a

la preocupación por prevenir futuros conflictos. La idea principal —que seguimos propagando de buena gana— es la de que los proveedores matan a sus clientes muy rara vez y que, cuando se hacen negocios con alguien, generalmente no se recurre al asesinato.

Por supuesto, hay excepciones: la Primera Guerra Mundial, la Segunda Guerra Mundial, el genocidio ruandés, Yugoslavia, Irak, etc. Pero nuestra teoría es válida para, al menos, un caso importante, la totalidad del siglo XIX, época en la que el libre comercio impidió que los socios de negocios se mataran entre ellos. Durante cien años, el tipo de libertad en los intercambios que la OMC se afana por establecer en la actualidad ha contribuido a la preservación de la paz entre las naciones ricas y poderosas de Europa, teniendo como única excepción el colonialismo y la trata de esclavos.

Cualquier obstáculo artificial al libre flujo de capitales constituye un gran riesgo.

Por ello, cuando las fusiones están amenazadas por particularidades locales, cuando las costumbres obstaculizan la marcha forzosa del comercio, se cuestiona todo el sistema de intereses transnacionales y, con él, la paz y la estabilidad de la posguerra.

Nos enfrentamos a una situación bastante grave a nivel global. Cualquier obstáculo artificial al libre flujo de capitales constituye un gran riesgo. ¿Hacia dónde avanza la evolución de esta situación? No sabemos nada. ¿Cuál es la solución cuando conspiran no sólo los Gobiernos, sino también la diversidad de las culturas locales para obstaculizar el flujo libre del progreso? Es un misterio.

la autopista de la felicidad



La "siesta", un hábito cultural de la Europa del Sur que obstaculiza el buen funcionamiento de la economía de mercado.

Las barreras sistémicas Micas

Para finalizar, me gustaría hablarles de un tipo de barreras comerciales que es, a la vez, el más enigmático y, extrañamente, el más fácil de eliminar, sin duda: las barreras sistémicas.

Todos nosotros sabemos qué es la democracia: la participación del mayor número posible de consumidores en el funcionamiento directo del gobierno y de la economía. A esto le sigue, de forma casi obligada, el hecho de que el libre comercio sólo es la otra cara de la moneda democrática y de que el consumo es la forma suprema de democracia y de ciudadanía en el mundo moderno.

La libertad del consumidor es, por supuesto, un elemento fundamental del proceso democrático, aunque su papel sea apreciado en su justa

medida sólo en contadas ocasiones y aunque siempre sea ineficaz en la práctica. Esto es debido a la multiplicidad de fenómenos específicos que caracterizan la política en las democracias contemporáneas y a las diversas manifestaciones del poder del pueblo: los Parlamentos, los congresos, etc. Una variedad y una complejidad de tal amplitud sólo pueden desembocar en la ineficacia que, a veces, causa estragos en el ideal de una democracia de consumidores.

Afortunadamente, el ejemplo del sector privado nos permite considerar soluciones emergentes para el escaso rendimiento de las instituciones llamadas "democráticas".

Una solución posible, actualmente probada en el panorama político estadounidense, sería la de racionalizar un proceso electoral que se muestra grotescamente ineficaz –y, por supuesto, las elecciones están en el centro de la democracia de los consumidores.

Examinemos en primer lugar el funcionamiento actual de las elecciones con todas sus deficiencias. En la cúspide encontramos una serie de empresas, a las que bautizaremos como Empresas A. Cada una de ellas contrata, de media, a una docena de trabajadores para transferir importantes sumas en beneficio de esta o de aquella campaña electoral –digamos la Campaña B. Puede tratarse de cualquier tipo de elecciones, incluidas las presidenciales. Por su parte, el Estado Mayor de la campaña –que también utiliza a un gran número de trabajadores– transfiere cantidades no menos importantes a una agencia de relaciones públicas, tipo Hill & Knowlton, a

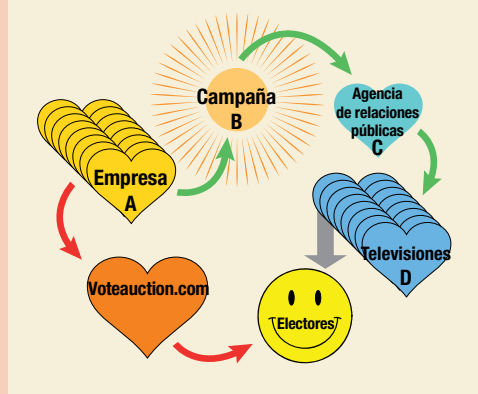
la que llamaremos C. La citada agencia de relaciones públicas, que contrata a unos cincuenta trabajadores a jornada completa, transfiere seductoras sumas a varias cadenas de televisión que, ya al final del recorrido, transmiten la información pertinente al consumidor –sin darle dinero, por supuesto.

El ejemplo del sector privado nos permite considerar soluciones emergentes para el escaso rendimiento de las instituciones llamadas "democráticas".

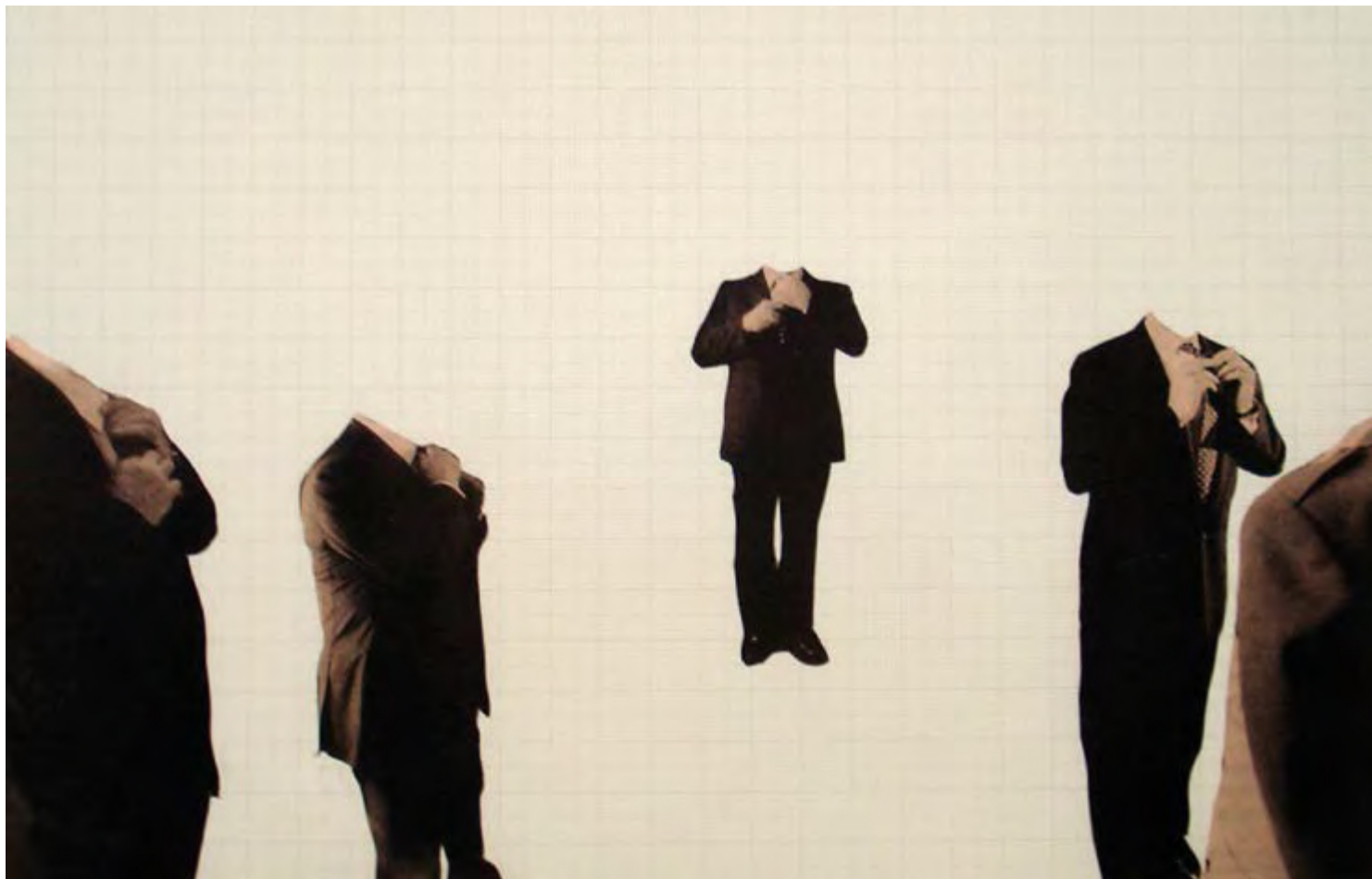
Lo irónico es que, para generar toda la cantidad de dinero necesaria para alimentar esta cadena tenemos, al principio de ésta, a los trabajadores de las empresas que financian la campaña, los cuales son también los ciudadanos y los electores del final de la cadena. Por lo tanto, se trata de un sistema que se autoalimenta y cuya utilidad real es cercana a cero.

No obstante, se puede proponer otro modelo. Con la ayuda de más o menos el mismo número de trabajadores, las empresas sólo pagan a una entidad: Voteauction.com. Esta entidad, por su parte, sólo necesita cuatro empleados para hacer llegar directamente al elector no información, sino dinero en metálico contante y sonante. Voteauction.com es un sistema que permite que los electores subasten de buena gana su voto y lo vendan al mejor postor. Se trata de un espacio en el que la gente que no tiene una afinidad particular por ningún candidato puede confiar su voto al mercado. Esto permite racionalizar el conjunto del proceso electoral y, como en todos los mercados, todo el sistema funciona en beneficio de los consumidores –y de las empresas que se encuentran en el origen, por supuesto. ✕

Democracia, dos vías posibles



Esta conferencia es una de las múltiples bromas realizadas por el colectivo Yes Men. A principios de los años 2000 y gracias a una página web falsa de la OMC fueron invitados a varias reuniones económicas donde presentaban su "punto de vista experto" ante un público encantado. Sus actuaciones pueden verse en la web: <http://theyesmen.org/>



JULIEN BISMUTH. – “Let us now praise famous men” (Alabemos ahora a hombres famosos), 2009.

Tribunales para atracar a los Estados

Una de las sorpresas del proyecto del Tratado Transatlántico, la instauración de tribunales que permiten a las empresas iniciar un proceso judicial contra los Estados y contra las colectividades, causa polémica. Los precedentes fueron desastrosos.

**Por Benoît Bréville
y Martine Bulard**

BASTARON 31 EUROS para que el grupo francés Veolia emprendiera una guerra contra una de las únicas victorias de la “primavera” que, en 2011, ganaron los trabajadores egipcios: el aumento del salario mínimo de 400 a 700 libras egipcias al mes (de 41 a 72 euros). Esta suma es considerada inaceptable por la multinacional, que demandó a Egipto, el 25 de junio de 2012, ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIRDI), una oficina del Banco Mundial. ¿Cuál es el motivo alegado? La “nueva ley sobre el trabajo” contravendría los

compromisos que se concretaron en el marco de colaboración del sector público y privado, firmado con el Gobierno de la ciudad de Alejandría para el tratamiento de los residuos (1). El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés), en proceso de negociación, podría incluir un mecanismo que permitirá que ciertas empresas inicien juicios contra los países (eso desean, al menos, Estados Unidos y algunas organizaciones patronales). Todos los gobiernos firmante quedarían así expuestos a las mismas desventuras que los egipcios.

El lucrativo negocio de la “Solución de Diferencias entre Inversores y Estados (SDIE)” ya ha enriquecido a numerosas sociedades privadas. En 2004, el grupo estadounidense Cargill, por ejemplo, hizo pagar 90,7 millones de dólares (66 millones de euros) a México, que fue declarado culpable por la creación de un nuevo impuesto sobre los refrescos. En 2010, Tampa Electric Company obtuvo 25 millones de dólares de Guatemala al denunciar una ley que establece un techo para las tarifas de la electricidad. Más recientemente, en 2012, Sri Lanka fue condenado a pagar 60 millones de dólares al Deutsche Bank por la modificación de un contrato petrolero (2).

La demanda de Veolia, aún en curso, fue presentada en nombre del tratado de inversión negociado entre Francia y Egipto. Existen más de tres mil tratados de este tipo en el mundo, firmados entre dos países o incluidos en acuerdos de libre comercio. Estos protegen a las empresas extranjeras contra toda decisión pública (una ley, un reglamento, una norma) que pueda causar perjuicio a sus inversiones. Las regulaciones nacionales y los tribunales locales pierden poder jurídico, viéndose este transferido a un tribunal supranacional que extrae su poder de la renuncia de los Estados.

En nombre de la protección de las inversiones, los Gobiernos son conminados a garantizar tres grandes principios: la igualdad en el tratamiento a las empresas extranjeras y a las nacionales (que hace imposible, por ejemplo, una preferencia por las empresas locales que defienden el empleo); la seguridad de la inversión (los poderes públicos no pueden cambiar las condiciones de explotación, expropiar sin compensación, ni proceder a una “expropiación indirecta”); la libertad de la empresa de transferir su capital (una empresa puede irse al otro lado de las fronteras con todo, pero un Estado no puede pedirle que se vaya).

Los recursos de las multinacionales son procesados por alguna de las instancias especializadas: el CIRDI, que arbitra la mayoría de los casos, la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), el Tribunal Permanente de La Haya, algunas Cámaras de Comercio, etc. En la mayoría de los casos, los Estados y las empresas no pueden apelar las decisiones tomadas por esas instancias: a diferencia de un tribunal de justicia, un tribunal de arbitraje no está obligado a otorgar ese derecho. Ahora bien, una aplastante mayoría de países optaron por no incluir en sus acuerdos el derecho de apelación. Si el tratado transatlántico incluyera un mecanismo de SDIE, la agenda de los tribunales quedaría sobrecargada. Existen veinticuatro mil filiales

de empresas europeas en Estados Unidos y cincuenta mil ochocientas sucursales estadounidenses en el Viejo Continente; cada una de ellas tendría la posibilidad de emprender un proceso contra las medidas que considere perjudiciales para sus intereses.

Hace unos sesenta años que las empresas privadas pueden litigar contra los Estados. Durante mucho tiempo, este procedimiento fue poco utilizado. De los aproximadamente quinientos cincuenta procesos contabilizados en todo el mundo desde los años 1950, el 80% se iniciaron entre 2003 y 2012 (3). Fundamentalmente, pro-

Las medidas tomadas por Buenos Aires para hacer frente a la crisis de 2001 fueron sistemáticamente denunciadas ante los tribunales de arbitraje.

Estos tratados protegen a las empresas extranjeras contra toda decisión pública que pueda causar perjuicio a sus inversores.

ceden de empresas del Norte —las tres cuartas partes de las reclamaciones tratadas por el CIA-DI vienen de Estados Unidos y la Unión Europea—, y apuntan a países del Sur (57% de los casos). Los Gobiernos que pretenden romper con la ortodoxia económica, como los de Argentina o Venezuela, se hallan particularmente expuestos (véase la cartografía “Solución de diferencias sobre la inversión”, pág. 20).

Las medidas tomadas por Buenos Aires para hacer frente a la crisis de 2001 (control de precios, restricciones a la salida de capitales...) fueron sistemáticamente denunciadas ante los tribunales de arbitraje. Tras su llegada al poder, después de unas revueltas que causaron víctimas mortales, los presidentes Eduardo Duhalde y, posteriormente, Néstor Kirchner carecían, no obstante, de toda aspiración revolucionaria; su propósito era solucionar la emergencia. Sin embargo, el grupo alemán Siemens, sospecho de haber sobornado a representantes políticos con pocos escrúpulos, se volvió contra el nuevo poder —reclamándole 200 millones de dólares— cuando este cuestionó ciertos contratos establecidos por el Gobierno anterior. Asimismo, el grupo Saur, filial de la francesa Bouygues, protestó contra la congelación del precio del agua, argumentando que “atenta[ba] contra el valor de la inversión”.

Se presentaron cuarenta demandas contra el Estado argentino en los años posteriores a la crisis financiera (1998-2002). Unas diez llevaron a la victoria de las empresas, con una factura total de 430 millones de dólares. Y la fuente no se agotó: en febrero de 2011, Argentina aún se enfrentaba a veintidós demandas, quince de ellas vinculadas a la crisis (4). Por su parte, Egipto se situó hace tres años en el punto de mira de los inversores. Según una revista especializada (5), el país pasó a ser el principal destinatario de las demandas de las multinacionales en 2013.

Para protestar contra este sistema, algunos países como Venezuela, Ecuador o Bolivia anularon sus tratados. Sudáfrica aspira a seguir el ejemplo, seguramente escarmentada por el largo proceso judicial que le enfrentó a la compañía italiana Piero Foresti, Laura De Carli & Others, en relación con el Black Economic Empowerment Act. Los italianos consideraron que esa ley, que otorgaba a los negros un acceso preferencial a la propiedad de las minas y las tierras, era contraria a “la igualdad de tratamiento entre las empresas extranjeras y las nacionales” (6). Resulta curiosa la “igualdad de tratamiento” reivindicada por estos empresarios europeos si se tiene en cuenta que la población de negros sudafricanos, que representa el 80%, sólo posee el 18% de las tierras, y que el 45% de esta población vive por debajo del umbral de pobreza. Así funciona la ley de inversión. El proceso no llegó hasta el final: en 2010, Pretoria aceptó otorgar concesiones a los demandantes transalpinos.

Es así como, cada vez, se impone un juego “ganador-perdedor”: o bien las multi- ➔

(1) Fanny Rey, “Veolia assigne l’Egypte en justice”, *Jeune Afrique*, París, 11 de julio de 2012.

(2) “Table of foreign investor-state cases and claims under NAFTA and other U. S. ‘trade’ deals”, Public Citizens, Washington, febrero de 2014; “Recent developments in investor-state dispute settlement (ISDS)” (PDF), Conferencia de la ONU sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED), Nueva York, mayo de 2013.

(3) Shawn Donan, “EU and US pressed to drop dispute-settlement rule from trade deal”, *Financial Times*, Londres, 10 de marzo de 2014.

(4) Luke Eric Peterson, “Argentina by the number: where things stand with investment treaty claims arising out of the Argentine financial crisis”, *Investment Arbitration Reporter*, Nueva York, 1 de febrero de 2011.

(5) Richard Woolley, “ICSID sees drop in cases in 2013”, *Global Arbitration Review* (GAR), Londres, 4 de febrero de 2014.

(6) Andrew Friedman, “Flexible arbitration for the developing countries: Piero Foresti and the future of bilateral investment treaties in the global South”, *Brigham Young University International Law and Management Review*, Provo (Utah), vol. 7, n.º 37, mayo de 2011.

nacionales reciben enormes compensaciones, o bien estas obligan a los Estados a moderar sus normas en el marco de un compromiso o para evitar un proceso. Alemania acaba de vivir su primera experiencia amarga de este tipo. En 2009, la corporación pública sueca Vattenfall demandó a Berlín, reclamándole 1 400 millones de euros, debido a que las nuevas exigencias medioambientales de las autoridades de Hamburgo convierten su proyecto de central de carbón en “antieconómico” (*sic*). El CIRDI consideró válida la reclamación y, tras múltiples batallas, se firmó un “arreglo judicial” en 2011: este condujo a una “flexib-

lización de las normas”. Hoy, Vattenfall está pleiteando contra la voluntad de Angela Merkel de cerrar sus centrales nucleares de aquí a 2022. Según una fuente cercana al Gobierno alemán, citada por *Le Figaro* (15 de octubre de 2014), Vattenfall reclamaría 4 700 millones de euros a Berlín.

Por supuesto, las demandas de las multinacionales a veces se desestiman: de los 244 casos juzgados hasta finales de 2012, el 42% culminó con la victoria de los Estados, el 31%, con la de los inversores, y para el 27% restante se llegó a un acuerdo amistoso (7). Las empresas pierden, en tales casos, los millones destinados al juicio. Pero algunos “aprovechados de la injusticia”, según titula un informe de la asociación Corporate Europe Observatory (CEO) (8), esperan recuperar el botín. En este sistema hecho a medida, los árbitros de las instancias internacionales y los bufetes de abogados se enriquecen, sea cual sea el resultado del proceso.

Para cada litigio, las dos partes se rodean de toda una batería de abogados, seleccionados entre las mejores empresas y cuyos honorarios oscilan entre los 350 y los 700 euros la hora.

Seguidamente, los casos son juzgados por tres “árbitros”: uno es designado por el Gobierno acusado, otro por la multinacional acusadora y el último (el presidente), en común por las dos partes. No hay necesidad alguna de estar cualificado, habilitado o designado por un tribunal de justicia para arbitrar en este tipo de casos. Una vez elegido, el árbitro recibe entre 275 y 510 euros a la hora (a veces mucho más), por casos que suelen superar las quinientas horas, lo cual posiblemente despierte vocaciones.

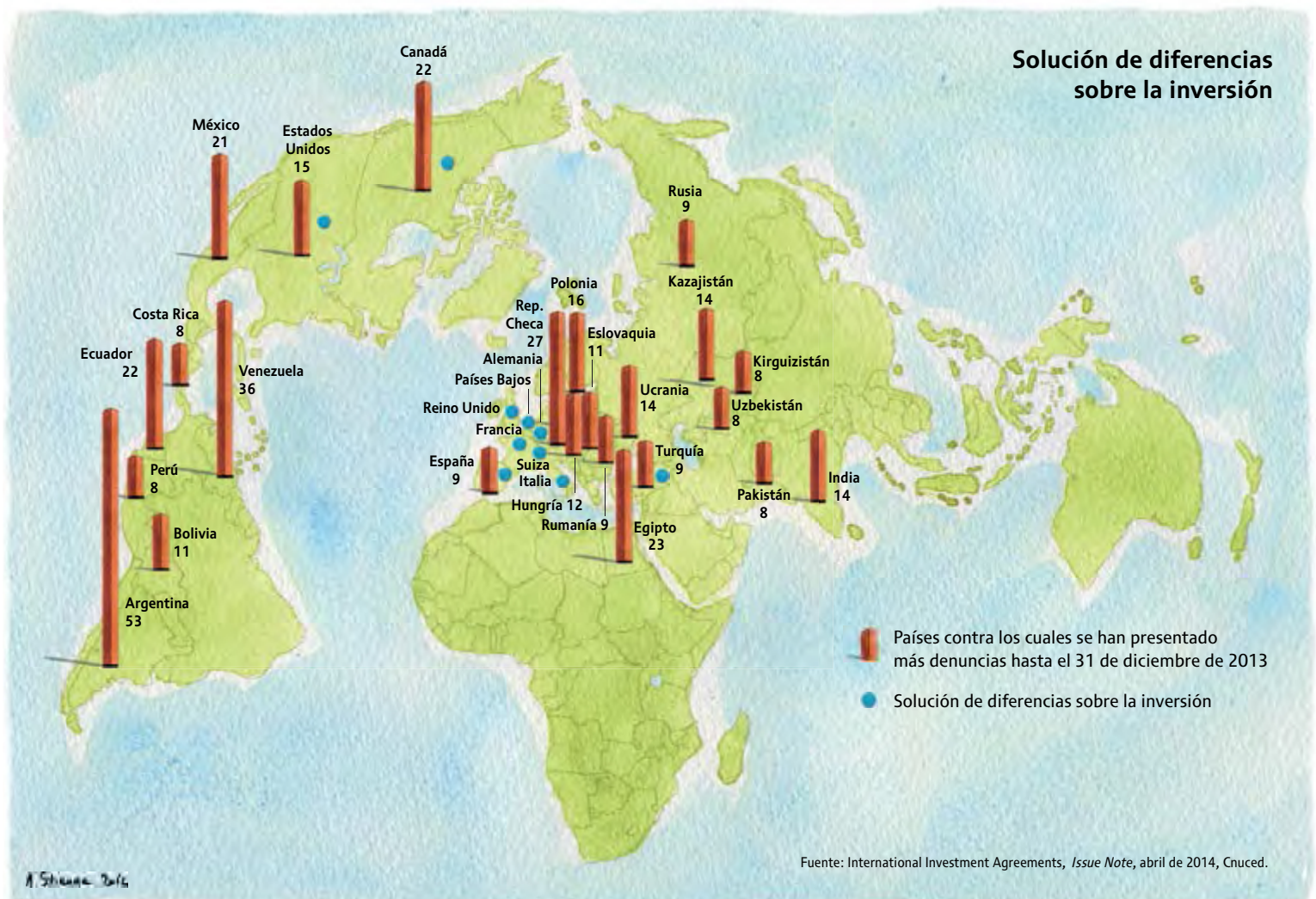
Los árbitros (en un 96%, hombres), provienen principalmente de grandes bufetes de abogados europeos o estadounidenses, pero es raro que su única pasión sea el Derecho. Con treinta casos en su haber, el chileno Francisco Orrego Vicuña es uno de los quince árbitros más solicitados. Antes de lanzarse a la justicia mercantil, desempeñó importantes funciones de Gobierno durante la dictadura de Augusto Pinochet. Entre estos quince abogados también se encuentra el jurista y ex ministro canadiense Marc Lalonde, quien pasó por los consejos de administración de Citibank Canada y Air France. Por su parte, su compatriota

(7) “Recent developments in investor-state dispute settlement (ISDS)”, *op. cit.*

(8) “Profiting from injustice”, Corporate Europe Observatory/Transnational Institute, Bruselas-Amsterdam, noviembre de 2012. Los datos aportados en este informe se apoyan en los casos juzgados por el CIADI.

(9) *Global Arbitration Review*, Londres, 19 de febrero de 2010.

(10) “Fraport v Philippines”, International Investment Arbitration, www.iiapp.org



Yves Fortier se movió entre la presidencia del Consejo de Seguridad de la ONU, el bufete Ogilvy Renault y los consejos de administración de Nova Chemicals Corporation, Alcan o Rio Tinto. “Formar parte del consejo de administración de una empresa que cotiza en Bolsa, y he formado parte del consejo de varias, me ayudó en mi práctica de arbitraje internacional –admitió en una entrevista (9)–. Me dio una visión sobre el mundo de los negocios que como simple abogado no habría tenido”. Una auténtica garantía de independencia.

Unos veinte gabinetes, principalmente estadounidenses, proporcionan la mayor parte de los abogados y de los árbitros solicitados para los SDIE. Interesados por la multiplicación de ese tipo de casos, aprovechan la menor ocasión para demandar a un Estado. Por ejemplo, durante la guerra civil de Libia, la empresa británica Freshfield Bruckhaus Deringer aconsejó a sus clientes iniciar juicios contra Trípoli, dado que la inestabilidad del país causaba problemas de seguridad perjudiciales para las inversiones. Entre los expertos, los árbitros y los abogados, cada contencioso supone, de media, cerca de

seis millones de euros por cada expediente en la maquinaria jurídica. Involucrada en un largo proceso contra el operador aeroportuario alemán Fraport, Filipinas tuvo que desembolsar la cifra récord de 58 millones de dólares para defenderse –el equivalente del salario anual de doce mil quinientos docentes (10)–. Se entiende que algunos Estados con bajos recursos vacilen en gastar semejantes sumas y busquen

por todos los medios llegar a acuerdos, a riesgo de renunciar a sus aspiraciones sociales o medioambientales. No es sólo que semejante sistema beneficie a los más ricos, sino que, con juicios que desembocan en arreglos amistosos, desplaza a la jurisprudencia –y, por tanto, al sistema judicial internacional– fuera de todo control democrático, en un universo regido por “la industria de la injusticia”. ✖



La estrategia del dirigible

Por Renaud Lambert

“Sobreexcitación febril” y “unanimidad” no son las primeras palabras que vienen a la cabeza para describir el sentimiento que Bruselas despierta entre los europeos. Sin embargo, parece que la negociación de un acuerdo de libre comercio con Washington, el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés), ha conseguido lo impensable.

El 13 de enero de 2015, la Comisión Europea publicó los resultados de una consulta pública sobre el aspecto más polémico del TTIP: el mecanismo para resolver las diferencias entre inversores y Estados (RDIE). Cerca de ciento cincuenta mil personas participaron en ese “diálogo”, organizado entre el 27 de marzo y el 13 de julio de 2014. Lo nunca visto. Mejor aún: el 97% de esas personas se oponen a la instauración de estos tribunales de arbitraje, destinados a garantizar la superioridad del derecho de las multinacionales a obtener beneficios con respecto al deber que tienen los Estados de favorecer el bienestar de sus poblaciones.

Por si hacía falta algo más para que las conVICciones de la Comisión cayeran por tierra –“decidiremos más adelante, al final de las negociaciones”, anunció, impasible, la comisaria encargada de este acuerdo, Cecilia Malmström–, parece que la duda recorre las capitales europeas.

En la actualidad, el secretario de Estado de Comercio de Francia, Matthias Fekl, considera que el mecanismo para resolver las diferencias entre inversores y Estados conllevaría que París tuviera que asumir el riesgo de “demandas desorbitadas” por parte de las multinacionales (12 de enero de 2015). “Mientras el mecanismo para resolver las diferencias forme parte del TTIP, sigo siendo muy escéptica”, declara Barbara Hendricks, ministra alemana de Medio Ambiente (13 de enero de 2015). “Los tribunales privados son peligrosos y, por eso, la versión actual del TTIP también lo es”, repite una y otra vez la eurodiputada socialista belga Marie Arena, que propone “excluir el mecanismo de tribunales privados de negociación” (15 de enero de 2015).

Para los que se oponen al TTIP, giros de este tipo constituyen, *a priori*, un refuerzo inespereado. Sin embargo, si recuerdan cómo inician el vuelo los dirigibles, esto podría llevarlos a moderar su entusiasmo. Para asegurar el despegue del globo aerostático, los pilotos tienen que estar dispuestos a deshacerse de los sacos con arena que han cargado anteriormente en su barquilla. Sólo hay una urgencia: ganar altura. Una vez en el aire, todo es posible.

El desmantelamiento de las normas sociales, sanitarias y medioambientales; la privatización anunciada de los servicios públicos; la gran liquidación de los datos personales... ¿Bastaría con deslastrar los tribunales de arbitraje del TTIP para convertir la pócima del libre comercio en ambrosía? Nada más lejos de la realidad. Sin embargo, el texto prevé además la posibilidad de completar –“más tarde”– las disposiciones sobre las que Washington y Bruselas se habrán puesto de acuerdo. Con mucha discreción.

Lo más importante para los negociadores: despegar. ✖