

JOSEP BURGAYA

ADIÓS A LA

SOBERANÍA POLÍTICA

*Los tratados de nueva generación
(TTP, TTIP, CETA, TISA...)
y qué significan
para nosotros*

EDICIONES



INVISIBLES

ÍNDICE

A modo de introducción	11
Una vuelta de tuerca más a la globalización	25
¿En qué consisten los tratados de «nueva generación»?	37
TTIP: lo que hay detrás de las siglas	47
Y de repente, se firmó el CETA	57
Una tupida red de tratados: NAFTA, TPP, CETA, TTIP, TISA	71
De lo multilateral a lo bilateral, pero múltiple	79
Cómo concordar negocio y geopolítica	89
Muchos, muchos efectos benefactores, según sus publicistas	99
Algunos ganan más que otros. Los sectores y sus conflictos	107
Derechos laborales, empleo y el triste papel de los sindicatos	127
Todo se privatiza, incluso el arbitraje	141
La opacidad y el día después. Un proceso «vivo»	151
La izquierda europea no pierde nunca la ocasión de equivocarse	161
La ficción del crecimiento continuo e ilimitado	173
¡Comercio, todo es comercio!	185

De Estados menguantes a Estados postrados	193
La humillación de la sociedad y de la política	201
Efectos: muchos y trascendentales	215
Quizás nos hayamos ganado el derecho a la insurrección	225
Algunas referencias bibliográficas y webgráficas	233

*En la Antigua Grecia
a los que se negaban a pensar
en función del interés común, de lo público,
les llamaban idiotas (particulares).*

YANNIS VAROUFAKIS

2

UNA VUELTA DE TUERCA MÁS A LA GLOBALIZACIÓN

*Seguimos atascados en aquellas teorías
anticuadas del siglo XIX que exigían
la maximización del comercio.*

JOHN RALSTON SAUL

El conjunto de tratados de impulso liberalizador al comercio mundial (TTP, TTIP, CETA, TISA ...) significa continuar y profundizar en los objetivos y planteamientos mundializadores de la economía que se fijaron en los años ochenta y que tuvieron su apogeo en las dos décadas posteriores, durante las cuales los Estados bajo el influjo y la presión de las instituciones internacionales —ya fueran el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio o la Unión Europea— tendieron a desregular sus economías y a disminuir sobremanera el carácter intervencionista de las décadas de predominio keynesiano. Digamos que estos tratados están en la línea de una globalización económica que siempre ha pretendido ir más allá, pero son mucho más que su evolución lógica. Su importancia no radica en cláusulas específicas siempre favorables a la hegemonía de los intereses mercantiles privados, sino en un cambio de escala y el establecimiento de un nuevo paradigma de referencia. Ya no se trata de disminuir las interferencias estatales específicas, sino de acabar con ellas impidiendo cualquier

preeminencia de lo común en el presente y el futuro. Se trata no sólo de conseguir la neutralidad del Estado, sino de forzarlo a entregar las armas de manera irreversible y ponerse, de una vez por todas, al servicio de los «intereses globales».

Todo esto se planteaba ya en los años noventa y se refleja en documentos elaborados a partir de entidades que reúnen a las grandes corporaciones tanto en Europa como en Norteamérica. La posibilidad de plasmar todo ello en acuerdos internacionales de obligado cumplimiento se hace posible y se acelera a partir de la crisis de 2008, la cual paradójicamente no pone en cuestión las políticas económicas ultraliberalizadoras que habían llevado a Europa y a Occidente a una crisis desastrosa y elocuente, sino que es atribuida justamente al poder nivelador —ya muy escaso— que aún quedaba en manos de las administraciones económicas de los Estados. El déficit y la deuda pública definidos como insostenibles y convertidos en grandes culpables de las enormes dificultades para la recuperación. La infalibilidad del mercado desregulado no se pone en cuestión, como tampoco los dudosos resultados de un globalismo que había ampliado enormemente la brecha económica entre países, y también en el interior de ellos. Pobreza creciente, desigualdad, falta de trabajo, desindustrialización y precariedad como irrefutables indicadores de un falso progreso, limitado a las élites dominantes del 1% de la población.

Los tratados llamados de «nueva generación» por partir de una filosofía y pretender unos objetivos mucho más allá de meros acuerdos comerciales, implican justamente la entronización definitiva de un capitalismo mercantil que convierte en marginal y suplementaria la que había sido su gran característica: la industria. El comercio, lo mercantil, se convierte así en la medida de todas las cosas, e impone su lógica a todos los ámbitos. Se trata de acabar con todo tipo de barreras a las inversiones y a la circulación de mercancías. Por supuesto, las barreras arancelarias que aún restan, pero especialmente las no arancelarias. Se trata de conseguir el establecimiento de una economía-mundo sin cortapisas estatales, ni considerandos de tipo social. Los tratados tendrán como objetivo vaciar las instituciones estatales, democráticas, de capacidad de decisión así como a los ciudadanos, para cedérsela a las corpora-

ciones económicas que son, en último término, las que establecen como prioridad la lógica mercantil. Se crea así un gobierno mundial de la economía desde instancias supranacionales sustraídas de los controles democráticos. Hay quien considera, y hay poderosas evidencias de que es así, que la economía capitalista en su fase actual ha devenido incompatible con la democracia, en la medida que su objetivo es que los ciudadanos no puedan tomar decisiones que puedan resultar un obstáculo para su voracidad.

Uno de los procesos de cambio fundamentales de los últimos años y que los tratados de nueva generación van a esculpir sobre piedra es la disociación entre política y poder, cómo el Estado nación ha ido dejando de ser depositario de la soberanía, la cual ha mutado desde la ciudadanía hacia el mercado y los intereses empresariales. Lo que se debate en la política formal no tiene nada que ver con los grandes intereses, los cuales se dilucidan en otros ámbitos. Susan George, habla de «autoridad ilegítima» para referirse a los espacios de toma de decisión, que o están fuera de las instituciones formales, o están vampirizando a estas mismas instituciones a través de comités de expertos, los efectos de las puertas giratorias, los *lobbies*... Las funciones de los gobiernos legítimos, o bien son asumidas paulatinamente por organizaciones no elegidas y opacas, o bien los gobiernos deciden absolutamente condicionados entre bambalinas por los tentáculos de los intereses de las grandes corporaciones.

El predominio de lo mercantil no es más que una cortina de humo detrás de la cual están los intereses particulares de las corporaciones y de los grupos de presión para determinar y establecer los contenidos de las decisiones políticas que se presentan como cuestiones técnicas, justamente cuando se está produciendo el asalto final a la soberanía política. La reacción del gobierno de Irlanda con relación a la intervención de la Unión Europea para que Apple pagara lo que no ha abonado en concepto de Impuesto de Sociedades en este país en la última década, liquidando la diferencia entre el 12,5% nominal y el 0,005% de pago real, ha consistido en ponerse al lado de la empresa y ayudarla en su recurso ante la UE. Muy elocuente sobre el nuevo y casi único papel del poder político hacia el futuro, hacer de promotor y protector de

negocios de manera discriminatoria. Las formas de condicionar al poder político son múltiples. La de las puertas giratorias no es menor. El tránsito desde la administración, ya sea de cargos políticos o funcionariales, a la empresa privada y viceversa es una constante, y no cesa a pesar de la denuncia que en los últimos tiempos llevan a cabo algunos sectores críticos del ámbito político. Toda la desregulación financiera norteamericana en tiempos de Bill Clinton fue llevada a cabo por gente que provenía de Goldman Sachs (Alan Greenspan, Larry Summers, Robert Rubin) y que volvería después al mismo banco. Entidad, esta que ha tenido un importante papel a la hora de dotar de *técnicos* cualificados a los países europeos para llevar a buen puerto las políticas económicas de los recortes en el gasto público. En España, expresidentes y exministros han terminado en los consejos de administración de las empresas energéticas a las cuales protegieron, y mucho, desde el poder. Los ejemplos de amiguismo de estas características son cuasi infinitos.

El *lobbismo* es una práctica establecida y aceptada inicialmente sólo en el mundo anglosajón, pero que se está imponiendo en todo el mundo. Ha adquirido una pátina de respetabilidad de la que antaño carecía. El humorista Gran Wyoming ironiza sobre el hecho de que la práctica del soborno se torne aceptable, cuando se la denomina «hacer *lobby*». Los *lobbistas* reconocidos que actúan como tales en Bruselas ante la Unión Europea son multitud. De hecho, durante la presidencia de Durao Barroso, la presencia de los intereses privados en el seno de las instituciones europeas ha resultado mayor que nunca. No ha habido normativa comunitaria específica que no haya sido condicionada, o sus primeros borradores escritos, por una gran diversidad de institutos, fundaciones, centros, consejos o bufetes especializados, que son formas diversas que puede tomar el *lobbismo* de las grandes corporaciones o patronales de sectores concretos. Lógicamente, escribir directamente leyes y normas es mucho mejor que sólo condicionarlas. Se calcula que hay unas 15.000 personas cuyo único trabajo es el *lobbying* en el Parlamento Europeo, la mayoría a sueldo de grandes corporaciones transnacionales. Es mucha gente y mucho esfuerzo el que se dedica, para que no se esperen resultados. No debe ser casualidad que justamente Durao Barroso haya sido

fichado a su salida de la UE por Goldman Sachs, como tampoco que el escándalo generado por algo tan indecoroso haya sido considerado lícito por el «comité ético» creado ex profeso por Jean-Claude Juncker. Más allá de gobiernos y parlamentos, la presencia del sector privado ante las Naciones Unidas aumentó notablemente durante el mandato de Kofi Annan. La intervención de los intereses particulares en relación con los posicionamientos medioambientales de esta institución transnacional no ha sido un tema menor.

De hecho, las primeras iniciativas con relación al TTIP provienen del Diálogo Comercial Transatlántico (TABD), un foro convocado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos y la Unión Europea, como espacio de diálogo público-privado común ya en 1995. Aún más, el impulso inicial provino de un documento de la influyente Cámara de Comercio de Estados Unidos (USCC), especialmente interesada en que Europa armonizara su legislación y exigencias comerciales con las de Estados Unidos, mucho más benévolas. La representación corporativa europea provino básicamente de la Mesa Redonda Europea de Industriales (ERT), donde figuran las principales empresas del continente, es decir, dirigentes empresariales que tienen acceso directo a los mayores niveles de poder. El documento base de TTIP, en 2012, nació de estos encuentros.

En ocasiones, los grupos asesores informales acaban convirtiéndose en entes oficiales que blindan sus estructuras e intereses. Éste ha sido el caso, no menor, del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), el cual reúne a las cuatro grandes firmas de auditoría (KPMG, PriceWaterhouseCooper, Ernst & Young y Deloitte) y establece las reglas del juego contable internacional, a partir de las cuales asesoran a sus clientes sobre cómo pagar menos impuestos o evadirlos. La no obligación de presentar resultados por país, por parte de las transnacionales, proviene justamente de ahí, y les facilita operar con los precios de transferencia. Cuando el 60% del comercio mundial se da en el interior de las multinacionales, este hecho adquiere una gran relevancia. Otro ejemplo podría ser el del Centro Internacional de Políticas sobre el Alcohol (ICAP), institución creada y financiada por las grandes

corporaciones que comercian con alcohol y que presionan para evitar normativas más rígidas contra su comercialización y consumo, a tenor de los problemas sociales y de salud que provoca. Un sector que factura más de un billón de euros anuales tiene mucho interés en evitar legislaciones y normativas restrictivas de la OMS o de otras instituciones nacionales o internacionales.

Aunque pudiera parecer un contrasentido, el objetivo final de los tratados de nueva generación no es la desregulación, sino una regulación diferente y armonizada por encima y al margen de las instituciones políticas, y muy especialmente de las nacionales. El concepto clave es el de «cooperación reguladora». Los tratados pretenden la cuasi aniquilación de las tarifas aduaneras, pero éstas ya son muy poco relevantes en los intercambios entre Estados Unidos y Europa. El tema crucial son las barreras no tarifarias que pueden frenar la libre circulación, especialmente de Estados Unidos a Europa, donde el principio de precaución que Europa tiene como elemento clave en temas alimentarios, sanitarios o medioambientales significa un freno al posible flujo de mercancías. Aunque la propaganda hable de acabar con normas duplicadas y de reducción de costes impuestos por la burocracia, no se trata tanto de ganar en eficiencia desde el punto de vista técnico y comercial, sino de elaborar una normativa única, de obligado cumplimiento que sustituya cualquier condicionante nacional o local, e impida cualquier intervencionismo posterior bajo la amenaza de poderosas sanciones. Se trata también de establecer mecanismos de control sobre cualquier atisbo de interferencia pública e intervenir para resolver controversias, pero además fomentar la privatización de actividades y de servicios públicos. De hecho, la función del Trade in Services Agreement (TISA) es específicamente la de impulsar el laminado de los servicios públicos, los cuales son considerados como un gran ámbito de inversión privada, especialmente en campos como la salud, las comunicaciones o el agua.

Parece bastante obvio que la capacidad de los gobiernos y los parlamentos nacionales para tomar decisiones a nivel comercial y económico se verá reducida desde el momento en que los tratados tengan una jerarquía supe-

rior a las constituciones de los Estados que los firman. Ésta es ya la situación que ha creado la firma del CETA con Canadá. Pero se va más allá. En concreto, teniendo en cuenta que tratados como el TTIP no podrán contener determinadas cuestiones que son inasumibles públicamente por el coste político que tendrían, se intenta crear un organismo, un Consejo de Cooperación Reguladora, que vaya estableciendo de manera viva nuevas regulaciones, las cuales al ser de obligado cumplimiento liquidan aún más la soberanía política de los Estados y de las instituciones públicas. De hecho, desde 2011 ya funciona un Foro de Alto Nivel sobre Cooperación Reguladora entre Estados Unidos y la Unión Europea, que se reúne habitualmente para tratar aquellos aspectos que no es recomendable que contenga el TTIP y que se posponen para ser establecidos más adelante. Se trata, pues, de institucionalizar un mecanismo fuera y más allá del foco político e informativo, un ámbito donde los *lobbies* puedan actuar de manera permanente en defensa de sus intereses, convirtiendo de alguna manera a las propias empresas en legisladoras o, como mínimo, en fuente de normativas generales. Sin duda, una nueva forma de gobernanza, es decir de practicar el arte de gobernar sin formar parte del Gobierno. El triunfo definitivo del *business friendly*.