

DEMOCRACIA >

< CETA

Noviembre 2014

LA DEMOCRACIA EN VENTA

**CÓMO LAS NORMAS DE PROTECCIÓN DE
LOS INVERSORES EN EL CETA AMENAZAN
AL INTERÉS PÚBLICO EN CANADÁ Y LA UE**

La democracia en venta

Cómo las normas de protección de los inversores en el CETA amenazan al interés público en Canadá y la UE

Autores : Pia Eberhardt, Blair Redlin y Cecile Toubeau

Editor del texto en inglés: Scott Harris

Diseño e ilustraciones: Ricardo Santos

Traducción al español: Albert Batiste Triadó

Revisión en español: Beatriz Martínez

Publicado por Amigos de la Tierra Europa (FoEE), Asociación Internacional de Técnicos, Expertos e Investigadores (Aitec), Cámara del Trabajo (AK Viena), Centro Canadiense de Políticas Alternativas (CCPA), Consejo Cuáquero para Asuntos Europeos (QCEA), Corporate Europe Observatory (CEO), Federación Sindical Europea de Servicios Públicos (FSESP), Foro Alemán de ONG sobre Medio Ambiente y Desarrollo, PowerShift, Red por la Justicia Comercial (TJN), Red Quebequense sobre Integración Continental (RQIC), Sindicato Canadiense de Empleados Públicos (CUPE), The Council of Canadians, Transnational Institute (TNI) y Transport & Environment (T&E)

Ámsterdam / Berlín / Bruselas / Montreal / París / Ottawa / Viena, noviembre de 2014

Con la ayuda financiera de Grassroots Foundation, Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos (DGIS), Isvara Foundation, Joseph Rowntree Foundation y EuropeAid en el marco del proyecto "Por una política de inversiones de la UE en pro del desarrollo sostenible". El contenido de esta publicación es responsabilidad exclusiva de sus autores y no refleja las opiniones de los financiadores mencionados. Los financiadores no se hacen responsables del uso que pueda hacerse de la información que se presenta en este documento.

Resumen ejecutivo

El 26 de septiembre de 2014, Canadá y la Unión Europea (UE) anunciaron la conclusión de un ambicioso acuerdo de integración económica, el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG; CETA por su sigla en inglés y de uso más extendido, por lo que es la que usaremos en este informe). El acuerdo incluye un mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados (SCIE) que podría desencadenar un auge de litigios de grandes empresas contra Canadá, la UE y Estados individuales de la UE, y que podría constituir una grave amenaza a las iniciativas de los Gobiernos para proteger a la ciudadanía y el medio ambiente.

El mecanismo de SCIE concede a las grandes empresas extranjeras la potestad de demandar directamente a los países ante tribunales internacionales privados y exigirles una indemnización por adoptar salvaguardias en materia

de salud, medio ambiente, finanzas u otras medidas internas que, en opinión de dichas empresas, socaven sus derechos.

La resolución de estos litigios inversor-Estado depende de árbitros comerciales privados a los que se les paga por cada caso que examinan, y que muestran una clara tendencia a interpretar la ley en favor de los inversores. El mecanismo de SCIE puede impedir que los Gobiernos actúen en el interés público, tanto de forma directa, cuando una gran empresa demanda a un Estado, como indirecta, al desincentivar que se adopten determinadas leyes por miedo a provocar una demanda. En todo el mundo, los inversores han impugnado leyes que protegen la salud pública, como leyes antibacso, prohibiciones sobre el uso de productos tóxicos o de la explotación minera, normas que requieren que se realicen evaluaciones de impacto ambiental y otras leyes relacionadas con residuos peligrosos, medidas tributarias y políticas fiscales.

Principales conclusiones

1. La experiencia de Canadá con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ilustra los peligros que entraña el arbitraje de inversiones.

En el marco del TLCAN, Canadá ha sido demandado 35 veces, ha perdido o llegado a un acuerdo sobre seis demandas, y ha pagado un total de más de 171,5 millones de dólares canadienses a inversores extranjeros en concepto de daños. Las demandas de inversores que aún siguen en curso disputan un amplio abanico de medidas gubernamentales que supuestamente menoscaban el valor de las inversiones extranjeras: desde una moratoria sobre la fractura hidráulica (o fracking) y una revocación afín de los permisos de perforación a una decisión de los tribunales canadienses de invalidar ciertas patentes farmacéuticas que no eran lo bastante innovadoras o útiles. Los inversores extranjeros están reclamando al Gobierno canadiense varios miles de millones de dólares por daños y perjuicios.

2. Las protecciones garantizadas a los inversores con el CETA podrían otorgar a los inversores extranjeros aún más derechos que con el TLCAN, aumentando así el riesgo de que esos inversores utilicen el acuerdo para limitar futuras políticas de Gobiernos:

- Al proteger las “expectativas legítimas” de los inversores mediante lo que se conoce como cláusula del “trato justo y equitativo”, el CETA podría tipificar una interpretación muy amplia de esta cláusula, que crearía “el derecho” a un entorno normativo estable. Esto daría a los inversores un potente instrumento para luchar contra cualquier cambio normativo, incluso aunque este se adopte a la luz de nuevas evidencias u opciones democráticas.
- El CETA concedería a los inversores extranjeros más derechos para impugnar las normas financieras que el TLCAN, en que estos se limitaban principalmente al derecho (aún significativo) de los bancos de transferir libremente fondos y de estar protegidos frente a expropiaciones. El CETA amplía estos derechos para incluir también conceptos tan abiertos a interpretación como el trato justo y equitativo, que amenaza con maniatar a los reguladores encargados de proteger a los consumidores y la estabilidad del sistema financiero en caso de emergencia.

3. El CETA incrementará notablemente el riesgo de que Canadá sea demandado por bancos, aseguradoras y sociedades financieras. Estos riesgos son evidentes, ya que los inversores especulativos, con la ayuda de los abogados especializados en inversiones, están utilizando cada vez más el arbitraje de inversiones para conseguir ganancias demandado a los Gobiernos que están atravesando crisis financieras. Los títulos de inversión de la UE en Canadá son significativos en el sector financiero y, con el CETA, estos conseguirían unos derechos de litigio de gran calado.

4. El CETA incrementaría el riesgo de que la UE y sus Estados miembros sean demandados por inversores canadienses en los sectores de la minería y de la extracción de petróleo y gas. Los títulos de inversión canadienses en la UE son muy significativos en estos sectores, y algunas compañías mineras canadienses ya están involucradas en una serie de polémicos proyectos relacionados con recursos naturales en la UE. Los especialistas en minería ya están celebrando el

CETA como un acuerdo “histórico”, que tendría “importantes repercusiones para la minería”. Las grandes empresas de petróleo, minería y gas de todo el mundo cada vez están recurriendo más al arbitraje de inversiones.

5. Las filiales canadienses de multinacionales con sede en los Estados Unidos también podrán usar el CETA para demandar a Gobiernos europeos, incluso aunque la UE finalmente excluya o limite el mecanismo de SCIE en el acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI; TTIP en inglés) que se está negociando actualmente con los Estados Unidos. Esto es algo especialmente preocupante para los europeos, ya que la economía canadiense está dominada por grandes empresas estadounidenses. Las filiales con sede en la UE de empresas extranjeras también tendrían el mismo poder de impugnar las normas adoptadas en Canadá.

6. Las empresas de la UE, canadienses y estadounidenses ya se encuentran entre las principales usuarias del arbitraje de inversiones, por lo que existen motivos de sobra para esperar que utilizarán el CETA con el fin de limitar las medidas gubernamentales en Canadá y Europa. El 53 por ciento (o 299) de todas las controversias inversor-Estado conocidas en el mundo han sido iniciadas por inversores de la UE. Los inversores estadounidenses han presentado el 22 por ciento (o 127) de todos los casos inversor-Estado conocidos. Los inversores canadienses son los quintos usuarios más frecuentes del arbitraje de inversiones.

7. La oposición a las disposiciones inversor-Estado en el CETA está aumentando a ambos lados del Atlántico entre organizaciones de la sociedad civil, sindicatos e incluso Estados miembros de la UE. En respuesta a ello, la Comisión Europea y el Gobierno canadiense han puesto en marcha una engañosa campaña propagandística para intentar restar importancia a los peligros que plantea el arbitraje de inversiones y desviar la atención de los problemas de base del sistema centrándose en reformas superficiales.

8. Las “reformas” que han prometido introducir la Comisión Europea y el Gobierno canadiense para disipar las inquietudes sobre el mecanismo de SCIE no impedirán el abuso de este por parte de inversores y árbitros. Por el contrario, el CETA ampliará de manera significativa el alcance del arbitraje de inversiones, exponiendo a la UE, sus Estados miembros y Canadá a unos riesgos de responsabilidad jurídica impredecibles y sin precedentes.

No hay necesidad de crear un régimen jurídico especial para proteger a los inversores extranjeros, especialmente en jurisdicciones estables como la UE y Canadá. Las multinacionales de hoy en día se encuentran entre las más prósperas y sofisticadas del mundo, y disponen de capacidad para evaluar los posibles riesgos y la rentabilidad que cabe esperar en función de estos. Y en caso de que los riesgos sean demasiado grandes, esas multinacionales ya disponen de otras opciones, como los tribunales ordinarios, los seguros privados y los planes públicos de garantía de inversiones.

El informe *La democracia en venta* insta a los legisladores de Canadá y la UE a rechazar las disposiciones para la protección de las inversiones en el CETA y en futuros tratados, como el polémico acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI; TTIP en inglés) entre la UE y los Estados Unidos, y el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP en inglés).

La democracia en venta

Cómo las normas de protección de los inversores en el CETA amenazan al interés público en Canadá y la UE

El 26 de septiembre de 2014, Canadá y la Unión Europea (UE) anunciaron la conclusión de un ambicioso acuerdo de integración económica, el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG; CETA por su sigla en inglés y de uso más extendido, por lo que es la que usaremos en este informe). La publicación del texto final, el cual tanto la Comisión Europea como el Gobierno canadiense insisten en que no se puede cambiar, ha confirmado muchas de las preocupaciones planteadas por analistas independientes, basadas en textos filtrados durante los cinco años de negociaciones.¹

Este análisis demuestra cómo los derechos otorgados a los inversores en el CETA podrían desencadenar un alud de litigios de grandes empresas contra Canadá, la UE y sus Estados miembros, incluso a través de las filiales en Canadá de corporaciones multinacionales estadounidenses. También arguye que el CETA podría constituir una grave amenaza a las iniciativas de los Gobiernos para proteger a la ciudadanía y el medio ambiente, y que podría obligar a los Estados a pagar miles de millones de dólares en concepto de indemnización a los inversores por “pérdidas” derivadas de normas que buscan proteger el interés público.

El CETA limita a los Gobiernos en un amplio abanico de ámbitos, como la propiedad intelectual, la contratación pública, los servicios públicos y financieros, y la soberanía alimentaria. Pero para la ciudadanía, tanto en la UE como en Canadá, la protección acorazada de los

El arbitraje inversor-Estado es un juego del gato y el ratón que favorece a los árbitros [...] que no están sujetos a la anulación judicial si interpretan un tratado incorrectamente o injustificadamente, y que pueden explotar la ambigüedad jurídica para expandir su poder sobre los Estados, los inversores y las finanzas públicas.

Gus van Harten, profesor adjunto de la Facultad de Derecho Osgoode Hall, Universidad de York, Toronto³

“derechos de los inversores” es la forma más controvertida del CETA de restringir el poder de los Gobiernos elegidos democráticamente.

Este informe sostiene que, contrariamente a las garantías que dan los negociadores, la UE y Canadá no han neutralizado estos peligrosos derechos corporativos en el CETA, y que incluso los han ampliado en áreas clave, aumentando el riesgo de que los inversores extranjeros puedan utilizarlos para limitar las futuras políticas de los Gobiernos. El informe insta a los legisladores de Canadá y la UE a rechazar las disposiciones para la protección de las inversiones en el CETA y en futuros tratados, como el polémico acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI; TTIP en inglés) entre la UE y los Estados Unidos, y el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP en inglés).

Los peligros del mecanismo de solución de controversias inversor-Estado

El capítulo de inversiones del CETA contiene un mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados (SCIE). La SCIE concede a las grandes empresas el privilegio especial de poder eludir los tribunales nacionales, y demandar directamente a los países ante tribunales internacionales privados y exigirles una indemnización por adoptar salvaguardias en materia de salud, medio ambiente, finanzas u otras medidas internas que, en opinión de dichas empresas, socaven sus derechos. Estos “tribunales privados” solo están a disposición de los inversores extranjeros, y no de los del propio país, y mucho menos al alcance de los ciudadanos de a pie.

La resolución de estos litigios inversor-Estado depende de árbitros comerciales privados y no de jueces independientes y sin ningún interés económico en el caso. No existe el derecho judicial de apelación y los árbitros cobran por cada caso que resuelven, por lo que a veces se denominan “árbitros con fines de lucro”. A nivel mundial, el arbitraje de inversiones es territorio de solo un pequeño número de personas y bufetes que tienen una “puerta giratoria” hacia las corporaciones y una clara tendencia a interpretar la ley en favor de los inversores.²

El número de demandas de inversores contra Estados se ha disparado en los últimos años, pasando de una docena de casos a mediados de la década de 1990 hasta los 568 conocidos a finales de 2013.⁴ Una tras otra, todas las áreas normativas han sido objeto de ataques por parte de los inversores, desde leyes antitabaco a impuestos, pasando por políticas fiscales, prohibiciones sobre el uso de productos tóxicos o de la explotación minera y normas que requieren que se realicen evaluaciones de impacto ambiental (ver los cuadros 1 y 2). La cantidad de dinero de los contribuyentes que los Estados han tenido que pagar en multas también se ha disparado, a menudo incluyendo compensación a los inversores por la pérdida de *futuras* ganancias previstas.

Como los árbitros privados pueden imponer sanciones monetarias a los Gobiernos, el miedo o la amenaza real de una costosa demanda inversor-Estado puede desalentar que se emprendan ciertas iniciativas públicas.⁵ Cinco años después de que entraran en vigor los derechos de los inversores en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre los Estados Unidos, Canadá y México, un exfuncionario del Gobierno canadiense describía su efecto: “He visto las cartas de las firmas de abogados de Nueva York y Washington que llegaban al Gobierno canadiense sobre prácticamente cualquier nueva regulación y propuesta ambiental [...] Apuntaron contra casi todas las nuevas iniciativas y la mayoría de ellas nunca vio la luz del día”.⁶

Es una herramienta de presión en el sentido de que puedes decir a los Estados: 'Ok, si usted hace esto, le demandaremos y le exigiremos una indemnización'. [...] Puede hacer cambiar su comportamiento en ciertos casos.

Peter Kirby, bufete de abogados
Fasken Martineau, sobre el arbitraje
inversor-Estado⁷

Lecciones del TLCAN: un mal presagio para el CETA

La experiencia de Canadá con el TLCAN ilustra muy bien los peligros del arbitraje de inversiones. En el marco de este tratado, han tenido lugar 35 demandas inversor-Estado contra Canadá, y el número sigue creciendo. Hasta

el momento, Canadá ha perdido o llegado a un acuerdo sobre seis demandas, y ha pagado un total de más de 171,5 millones de dólares canadienses (121 millones de euros) a inversores extranjeros en concepto de daños. Los contribuyentes canadienses han pagado decenas de millones de dólares en costos legales de defensa contra estas demandas.¹⁴

Las demandas basadas en el TLCAN en curso afectan a una amplia gama de medidas gubernamentales que, supuestamente, disminuyen el valor de las inversiones extranjeras, incluyendo una moratoria sobre el fracking del gobierno de la provincia de Quebec, una moratoria sobre proyectos de energía eólica marina en el Lago Ontario, disposiciones de la Ley de Energía Verde de Ontario para promover las energías renovables, y la decisión de un tribunal canadiense de invalidar dos patentes farmacéuticas por considerar que no eran lo bastante innovadoras o útiles (ver el cuadro 1). En conjunto, los inversores extranjeros están actualmente reclamando al Gobierno canadiense varios miles de millones de dólares en daños y perjuicios.¹⁵

Hay muchas razones para esperar que el CETA allane el camino a más demandas contra el Gobierno canadiense, así como contra la UE y sus Estados miembros. El capítulo de inversiones del CETA posiblemente otorga aún mayores derechos a los inversores extranjeros que el TLCAN (sobre todo al proteger las “expectativas legítimas” de los inversores mediante lo que se conoce como cláusula del “trato justo y equitativo” y en las controversias inversor-Estado en materia de servicios financieros (ver el anexo 1). Las empresas de la UE y canadienses se encuentran entre las principales usuarias del arbitraje de inversiones.

Las empresas de la UE y canadienses se encuentran entre las principales usuarias del arbitraje de inversiones. El 53 por ciento (o 299) de todas las controversias inversor-Estado conocidas en el mundo han sido iniciadas por inversores de la UE.

Los inversores canadienses son los quintos usuarios más frecuentes del arbitraje de inversiones, superados solo por los inversores de los Estados Unidos, los Países Bajos, el Reino Unido y Alemania.¹⁶

CUADRO 1

ADVERTENCIA PARA EUROPA: ALGUNAS INQUIETANTES CONTROVERSIAS INVERSOR-ESTADO EN EL MARCO DEL TLCAN

Las grandes empresas contra los tratados ambientales - SD Myers contra Canadá: Canadá es signatario del Convenio Internacional de Basilea, que establece que los residuos peligrosos se deben depositar en el país de origen del residuo. Canadá prohibió temporalmente la exportación de desechos de PCB tóxicos a partir de noviembre de 1995 hasta febrero de 1997. Se aplicó en general, y no solo a un país en particular o empresa. No obstante, la firma estadounidense de eliminación de residuos SD Myers interpuso una demanda contra esta prohibición amparándose en el TLCAN y la ganó. El panel de arbitraje falló en contra de Canadá y otorgó al inversor una indemnización de 6,05 millones de dólares (4,7 millones de euros),⁸ más intereses.⁹

Las grandes empresas contra la protección del medio ambiente y la salud - Ethyl contra Canadá: Cuando el Parlamento canadiense prohibió la importación y transporte de un aditivo tóxico de la gasolina por razones de protección del medio ambiente y la salud en 1997, el productor estadounidense Ethyl demandó al país sobre la base del TLCAN, reclamando una compensación de 201 millones de dólares (158,7 millones de euros). Canadá llegó finalmente al acuerdo de pagar 13 millones de dólares (10,2 millones de euros) y retiró la prohibición.¹⁰

Las grandes empresas contra la democracia y el medio ambiente - Lone Pine contra Canadá: En 2011, el gobierno provincial de Quebec respondió a la presión pública y la preocupación por la contaminación del agua aplicando una moratoria sobre el uso de la fractura hidráulica (fracking) para la exploración de petróleo y gas en la zona del río San Lorenzo. En 2012, la empresa Lone Pine Resources Inc., con sede en Calgary, presentó (a través de una filial en el paraíso fiscal estadounidense de Delaware) una demanda en el marco del TLCAN contra la moratoria al fracking y la revocación de los permisos de perforación. La compañía está reclamando 250 millones de dólares (175,7 millones de euros), más intereses, por daños y perjuicios.¹¹

Las grandes empresas contra resoluciones judiciales sobre patentes de medicamentos - Eli Lilly contra Canadá: La reclamación de 500 millones de dólares (351,5 millones de euros) basada en el TLCAN que puso en marcha en 2013 el gigante farmacéutico estadounidense Eli Lilly muestra cómo el mecanismo de SCIE cuestiona cada vez más a los tribunales y las leyes nacionales. Según la ley canadiense, la Corte Federal de Canadá es el último árbitro sobre la validez de las patentes. Pero Eli Lilly no estuvo de acuerdo con la decisión del tribunal de rechazar sus solicitudes de patentes complementarias para dos medicamentos reformulados (olanzapina y atomoxetina) porque no eran lo suficientemente innovadoras. En total, nueve jueces canadienses distintos escucharon los argumentos de Eli Lilly y la empresa perdió en cada etapa. Si Eli Lilly consigue una sentencia favorable del tribunal arbitral del TLCAN, habrá sorteado eficazmente los niveles más altos de toma de decisiones judiciales en Canadá.¹²

Las grandes empresas contra los requisitos a la investigación - Mobil Investments & Murphy Oil contra Canadá: En 2007, Mobil Investments Inc. (una filial del gigante petrolero estadounidense ExxonMobil, la mayor compañía del mundo según sus ingresos) y Murphy Oil Corporation presentaron una demanda contra Canadá en el marco del TLCAN porque, en 2004, las provincias de Terranova y Labrador habían adoptado el requisito de que las compañías petroleras que operaban en plataformas marinas, lejos de la costa, debían invertir una parte de sus ingresos en investigación y desarrollo local. El TLCAN (que se puso en marcha en 1994) incluía una "reserva" para las necesidades de investigación y desarrollo que se creía que amparaban estas normas. Pero en 2012, los árbitros fallaron en contra de Canadá, con el argumento de que las nuevas normas representaban "un requisito de desempeño" prohibido por el TLCAN y que la "reserva" solo era aplicable a las normas que ya estuvieran en vigor en 1994. Las compañías petroleras reclamaban una compensación de 65 millones de dólares canadienses (45,7 millones de euros), aunque el laudo definitivo todavía no se ha hecho público.¹³

CUADRO 2

ADVERTENCIA PARA CANADÁ: CÓMO LAS GRANDES EMPRESAS DE LA UE USAN EL ARBITRAJE INVERSOR-ESTADO

Las grandes empresas de la UE contra la protección del medio ambiente - Vattenfall contra Alemania I & II: En 2009, la multinacional energética sueca Vattenfall demandó al Gobierno alemán por 1.400 millones de euros (1.900 millones de dólares canadienses), más intereses, como compensación por restricciones ambientales impuestas en una de sus plantas eléctricas de carbón. El caso fue resuelto al margen de los tribunales, después de que Alemania aceptara suavizar las normas ambientales. En 2012, Vattenfall lanzó una segunda demanda por 4.700 millones de euros (6.600 millones de dólares canadienses) en concepto de ganancias perdidas con dos de sus plantas de energía nuclear después de que el Gobierno alemán decidiera eliminar gradualmente la energía nuclear tras el desastre de Fukushima. Ambas acciones se tomaron en virtud del Tratado sobre la Carta de la Energía.¹⁷

Las grandes empresas de la UE contra la no discriminación - Piero Foresti y otros contra Sudáfrica: En 2007, un grupo de inversores italianos y luxemburgueses demandó a Sudáfrica por 350 millones de dólares (276,5 millones de euros) debido a que una nueva ley de minería incluía normas antidiscriminatorias de la Ley de Empoderamiento Económico de la Población Negra del país, que persigue corregir algunas de las injusticias del régimen del apartheid. La ley exigía a las compañías mineras que traspasaran una parte de sus acciones a manos de inversores negros. La controversia (que se amparaba en los tratados de inversión firmados por Sudáfrica con Italia y Luxemburgo) se zanjó en 2010, después de que los inversores recibieran nuevas licencias que requerían un traspaso de acciones mucho menor.¹⁸

Las grandes empresas de la UE contra las políticas para combatir crisis económicas - Inversores contra Argentina y Grecia: Cuando Argentina congeló las tarifas de los servicios públicos (energía, agua, etc.) y devaluó su moneda para responder a la crisis financiera que azotó al país en 2001-2002, se vio sorprendida por más de 40 demandas de inversores. En enero de 2014, el país había sido condenado a pagar un total de 980 millones de dólares (774,4 millones de euros) en concepto de indemnización. Entre los demandantes había varias multinacionales de la UE, como Suez y Vivendi (Francia), Anglian Water (Reino Unido) y Aguas de Barcelona (España). El banco eslovaco Poštová Banka y su accionista chipriota Istrokapital actualmente están demandando a Grecia a causa de la reestructuración de la deuda soberana del país, después de comprar bonos del Gobierno griego a precio de saldo.¹⁹

Las grandes empresas contra el salario mínimo - Veolia contra Egipto: Desde 2012, la empresa de servicios públicos francesa Veolia está demandando a Egipto sobre la base del tratado bilateral de inversión entre Francia y Egipto, por el supuesto incumplimiento de un contrato para la eliminación de residuos en la ciudad de Alejandría. La ciudad se había negado a realizar algunos cambios que Veolia quería introducir en el contrato para reducir el aumento de los costes; en parte debido a la introducción de un salario mínimo. Además, según Veolia, la policía municipal no había impedido el robo masivo de cubos de basura por parte de la población local. Según informes de prensa, Veolia está reclamando 82 millones de euros (116,6 millones de dólares canadienses) en concepto de indemnización.²⁰

Inversores contra la aplicación del derecho de la UE - Micula Brothers y otros contra Rumanía: A finales de la década de 1990, los inversores suecos recibieron incentivos para el desarrollo regional en Rumanía. En 2005, los incentivos fueron eliminados como parte de las reformas del régimen fiscal y aduanero del país en el contexto de su proceso de adhesión a la UE. Los inversores presentaron su demanda en 2006, amparándose en el tratado bilateral de inversión entre Suecia y Rumanía. Cuando la Comisión Europea intervino en el caso, confirmando que había exigido a Rumanía que pusiera fin a los incentivos, el tribunal respondió que un Estado no puede rehuir la responsabilidad frente a los inversores basándose en las objeciones de la UE y ordenó al país pagar 250 millones de dólares (197,5 millones de euros). Otros tribunales también han rechazado el argumento de que la legislación de la UE debe prevalecer sobre los tratados de inversión entre los Estados miembros.²¹

CUADRO 3

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) ENTRE LA UE Y CANADÁ

INVERSIONES COMUNITARIAS EN CANADÁ	INVERSIONES CANADIENSES EN LA UE
UE = Segunda fuente de IED	Canadá = Cuarta fuente de IED
Volumen total de IED en 2012: 180.900 millones de dólares (142.900 millones de euros)	Volumen total de IED en 2012: 183.300 millones de dólares (144.800 millones de euros)
Más del 25% del total de IED en Canadá	4% del total de IED en la UE
Sobre todo de los Países Bajos, el Reino Unido, Luxemburgo y Francia	Sobre todo en el Reino Unido, Luxemburgo, los Países Bajos e Irlanda
Principalmente en: <ul style="list-style-type: none"> - Producción (incluido petróleo, carbón, metales, minerales) - Gestión de compañías y empresas (incluidos <i>holdings</i>) - Finanzas y seguros 	Principalmente en: <ul style="list-style-type: none"> - Finanzas y seguros - Minería y extracción de petróleo y gas - Gestión de compañías y empresas (incluidos <i>holdings</i>)

Fuente: Estadísticas de Canadá y de la Representación de Canadá en la UE

¿Más controversias mineras y bancarias?

Los flujos de inversión entre la UE y Canadá son significativos (ver el cuadro 3) y dignos de mención en numerosas materias.

En Canadá, las inversiones de la UE son considerables en un sector que incrementa los derechos de litigio en el CETA con respecto al TLCAN: el sector financiero. Esto sugiere que el riesgo de que Canadá sea demandado por bancos, aseguradoras y empresas aumentará de forma notable con el CETA (ver el anexo 1). Estos riesgos son evidentes, ya que los inversores especulativos, con la ayuda de los abogados especializados en inversiones, están utilizando cada vez más el arbitraje de inversiones para conseguir ganancias demandando a los Gobiernos que están atravesando crisis financieras.²² Además, la mayoría de inversiones que llegan al Canadá proceden precisamente de aquellos países de la UE en que los inversores promueven más disputas inversor-Estado: los Países Bajos y el Reino Unido.

En Europa, es llamativa la cantidad de inversión canadiense en la minería y sectores de la extracción

de petróleo y gas. Las corporaciones transnacionales de estos sectores están recurriendo cada vez más a tribunales de arbitraje internacional. A principios de 2013, más de uno de cada tres casos que se presentaron ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), donde se tratan la mayoría de disputas inversor-Estado, estaban relacionados con el petróleo, la minería o el gas.²³ Estos son también los sectores en los que las empresas canadienses se han ganado una reputación como "los mayores infractores en medio ambiente, derechos humanos y otros abusos de todo el mundo".²⁴

Las empresas mineras canadienses están participando en una serie de controvertidos proyectos de explotación de recursos naturales en toda la UE (ver la imagen 1). En un caso, la empresa minera Gabriel Resources de Canadá amenazó con demandar al Gobierno rumano sobre la base de un tratado bilateral de inversión entre Canadá y Rumanía (uno de los ocho existentes entre Canadá y los Estados miembros de la UE del este de Europa)²⁵ porque en respuesta a la fuerte resistencia de la comunidad, el Gobierno rechazó una propuesta de explotación minera de oro y plata en Roşia Montană.

IMAGEN 1

PROYECTOS POLÉMICOS DE EMPRESAS MINERAS CANADIENSES EN EUROPA ¿AYUDARÁ EL CAPÍTULO SOBRE INVERSIONES DEL CETA A VENCER LA RESISTENCIA DE LAS COMUNIDADES?



Dalradian Resources está estudiando la posibilidad de perforar una mina de oro en **Curraghinalt**, en **Irlanda del Norte**, y grupos ecologistas han advertido de los posibles efectos destructivos del proyecto, en especial sobre un parque natural cercano, además de cuestionar que el proyecto carezca de una evaluación de impacto ambiental.

En octubre de 2013, a raíz de la fuerte oposición comunitaria por la destrucción ambiental, la contaminación del agua y la pérdida de medios de vida, el gobierno regional de **Galicia**, en **España**, suspendió temporalmente la explotación de una mina a cielo abierto en **Corcoesto** por parte de la compañía minera **Edgewater**.

Grupos ecologistas e indígenas han dado la voz de alarma por el auge de la explotación de minerales en **Laponia**, **Finlandia**. Las aguas contaminadas y los residuos de metales pesados de proyectos como la mina de níquel de **First Quantum Minerals** en **Sodankylä** podrían dañar de forma permanente el ecosistema y afectar negativamente a las comunidades indígenas y a la industria turística de la región.

La ciudadanía está intentando que la compañía **Eldorado Gold** no perfora varias minas a cielo abierto en la región de **Halkidiki**, en el norte de **Grecia** (**Skouries**, **Olympias**, **Stratoni**). La gente teme la tala de bosques primarios, la contaminación de aguas por el uso de cianuro y la pérdida de medios de vida en los sectores del turismo, la agricultura, la pesca y la apicultura.

Gabriel Resources ha amenazado con usar unos pactos de inversión de la década de 1990 para demandar a **Rumanía** por 4.000 millones de dólares en daños y perjuicios, casi el dos por ciento del PIB del país. La resistencia de las comunidades ante la destrucción ambiental y el desplazamiento de varios pueblos ha supuesto la suspensión del proyecto de mina de oro y plata que la compañía tenía previsto en **Roşia Montană**.

En **Bulgaria**, comunidades y grupos ecologistas están intentando que no se apruebe el proyecto de mina de oro y plata a cielo abierto de **Krumovgrad**, desarrollado por **Dundee Precious Metals** en el parque natural de Ada Tepe. Las preocupaciones giran en torno a la contaminación, la presión sobre unos limitados recursos hídricos y las amenazas a los medios de vida de los agricultores locales.

Si el capítulo de inversiones del CETA entra en vigor, las empresas mineras canadienses podrán amenazar y presentar demandas similares contra la UE y la totalidad de sus 28 Estados miembros. No es de extrañar que los especialistas en minería estén celebrando el CETA como un acuerdo “histórico”, que tendría “importantes repercusiones para la minería”.²⁶

Seguramente, el aspecto más significativo del CETA para los mineros de ambos lados del Atlántico es la inclusión de una disposición inversor-Estado.

Mineweb, portal de internet especializado en minería²⁷

Al mismo tiempo que promueve los intereses de su sector minero en Europa, el Gobierno canadiense también utilizó las negociaciones del CETA como una manera de socavar la legislación europea en nombre de su sector de petróleo y gas.²⁸ El Gobierno canadiense ha trabajado durante años en nombre de las compañías de petróleo y gas que operan en Canadá para debilitar y subvertir la propuesta de Directiva europea sobre la calidad del combustible, que exige a los proveedores de combustible de la UE reducir la intensidad del carbono en sus carburantes. Esta directiva estaba destinada a frenar las emisiones de gases de efecto invernadero derivadas de los combustibles con alto contenido de carbono, tales como el extraído de las arenas bituminosas de Canadá, que requiere más energía que los convencionales para su extracción y procesamiento.²⁹ Después de muchos años de retraso, la Comisión Europea ha lanzado nuevas medidas que reconocen que el petróleo de las arenas bituminosas es más intensivo en carbono, pero no requiere a las empresas de la UE que usen un valor de intensidad de carbono mayor si lo importan. El resultado, después de una intensa actividad de cabildeo de Canadá, ha sido un sistema que no va a descincentivar que las compañías petroleras usen arenas bituminosas e inviertan en ellas.³⁰

El CETA: un caballo de Troya para las corporaciones estadounidenses

Pero el CETA no solo permitirá que las empresas canadienses demanden a los Gobiernos de la UE y que los inversores de la UE presenten demandas contra

Canadá. Las filiales canadienses de multinacionales con sede en los Estados Unidos (ver la imagen 2) podrán también utilizar el CETA para lanzar controversias inversor-Estado contra los Gobiernos europeos, incluso aunque la UE excluya o ponga límites al procedimiento de solución de controversias inversor-Estado en el tratado de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), actualmente en negociación. Las filiales establecidas en la UE de empresas de países extranjeros también tendrán el mismo poder para desafiar las medidas en Canadá.

Filiales canadienses de multinacionales con sede en los Estados Unidos podrán utilizar el CETA para presentar demandas contra los Gobiernos europeos.

Esto es algo especialmente preocupante para los europeos, ya que la economía canadiense está dominada por grandes empresas estadounidenses.³¹ Más de la mitad de la inversión extranjera anual en Canadá es de los Estados Unidos (59,9 por ciento de las inversiones de 1985 a 2014). Durante ese mismo período, el 76,78 por ciento de las inversiones extranjeras fueron para la adquisición de empresas canadienses existentes en lugar de inversión en nuevos negocios. El valor total de esas adquisiciones fue de 1.104.300 millones de dólares canadienses (797.490 millones de euros).³² Cerca del 39,7 por ciento de todas las grandes empresas de Canadá son de propiedad extranjera.³³

El control estadounidense de la economía canadiense es particularmente preocupante en el contexto del CETA porque los inversores estadounidenses han sido los usuarios más agresivos del arbitraje de inversiones a nivel mundial, ya que han presentado el 22 por ciento (127 casos) de todos los casos inversor-Estado conocidos a finales de 2013.³⁴ Esta evidencia estadística sugiere que existe una tendencia especialmente fuerte entre los árbitros de inversión a adoptar interpretaciones de la ley favorables a los inversores cuando el demandante es de los Estados Unidos.³⁵ La industria jurídica que busca la oportunidad de demandar a los países también está dominada por abogados estadounidenses. De los principales 20 bufetes de abogados que representan a demandantes y/o demandados en controversias inversor-Estado, 15 tienen su sede en los Estados Unidos.³⁶

Demandando a su propio Gobierno a través del CETA

Los inversores europeos y canadienses han aprendido cómo demandar a sus propios Gobiernos como inversores “extranjeros”, registrándose en el extranjero. Ejemplos recientes de esta práctica son la compañía de petróleo y gas Lone Pine, con sede en Calgary, que ha desafiado una moratoria sobre el fracking y una revocación de permisos de perforación en la provincia canadiense de Quebec (ver el cuadro 1), y el conglomerado español Abengoa, que ha demandado a España al amparo de los derechos de los inversores extranjeros de la Carta de la Energía, por los recortes de las subvenciones en el sector de la energía solar, a través de una subsidiaria registrada en Luxemburgo.³⁷

Dado que son cada vez más las empresas que estructuran su inversión a través de una densa red de filiales, la UE y Canadá puede esperar demandas semejantes bajo el CETA (ver el anexo 1). Esto incluye filiales de empresas europeas con actividades comerciales sustanciales en Canadá, como Shell Canada (propiedad de Royal

Dutch Shell), British Petroleum Canada (propiedad de British Petroleum), Mercedes-Benz Canada (propiedad del gigante alemán Mercedes-Benz), Total E. & P. Canada y BP Canada Energy Group ULC. Todas ellas podrán utilizar el CETA para demandar a los Gobiernos europeos, siempre que su inversión esté debidamente estructurada. Del mismo modo, el fabricante de aeronaves y trenes Bombardier, una compañía canadiense de Quebec con instalaciones en Irlanda, podrá usar el CETA para demandar al Gobierno canadiense.

El uso de la propaganda para responder a las protestas públicas

La oposición a las disposiciones inversor-Estado en el CETA está creciendo en ambos lados del Atlántico. Organizaciones de la sociedad civil³⁸ y sindicatos³⁹ en Canadá y Europa están desde hace años planteando sus preocupaciones sobre el CETA y han pedido específicamente que se elimine el mecanismo de SCIE del acuerdo. Pero tras cinco años de negociaciones secretas, los

IMAGEN 2

DEMANDAS A TRAVÉS DEL CETA: ALGUNAS FILIALES DE EMPRESAS CON SEDE EN LOS ESTADOS UNIDOS Y CON ‘ACTIVIDADES COMERCIALES IMPORTANTES’ EN CANADÁ



ciudadanos están viendo que el texto es definitivo y que no se podrán introducir cambios en el CETA. En Europa, se han rechazado los intentos de influir en el CETA a través de la participación ciudadana, tanto en consultas de la Comisión Europea sobre la SCIE⁴⁰ como a través de una propuesta de Iniciativa Ciudadana Europea.⁴¹

Es imperativo que no se repitan, y aún menos que se agraven, los fallos del TLCAN en el futuro tratado CETA. Esto es aplicable en primer lugar a los derechos de los inversores. Nos oponemos a la inclusión de un mecanismo de arbitraje inversor-Estado en el acuerdo.

Declaración conjunta del Congreso Laboral Canadiense (CLC) y la Confederación Europea de Sindicatos (CES)⁴²

Ya en 2011, el Parlamento Europeo también dejó claro que “dado que Canadá y la UE disponen de sistemas jurídicos muy desarrollados, un mecanismo de resolución de conflictos entre Estados y el uso de vías judiciales de recurso de ámbito local constituyen los instrumentos más adecuados para abordar las controversias sobre inversiones”.⁴³ Esta posición fue confirmada en septiembre de 2014, cuando todos los partidos de centro-izquierda y liberales del Parlamento Europeo plantearon sus preocupaciones acerca de la solución de controversias inversor-Estado en el CETA durante un debate público.⁴⁴ La necesidad de un mecanismo de SCIE también ha sido cuestionada por algunos Estados miembros de la UE, sobre todo el Gobierno alemán, que ha solicitado que se enmiende el capítulo de inversiones del CETA para asegurarse de que no pondrá en peligro medidas de emergencia tales como la reestructuración de la deuda soberana y los rescates bancarios, una petición que ha sido apoyada por muchos de los Estados miembros de la UE.⁴⁵

Incluso parece haber algunas preocupaciones acerca de la SCIE dentro de la propia Comisión Europea. En sus prioridades para la presidencia, el nuevo presidente de la Comisión, Jean-Claude Juncker, escribió: “Mi Comisión no aceptará que la competencia de los órganos jurisdiccionales de los Estados miembros de la UE quede limitada por regímenes especiales para los litigios entre inversores y Estados”.⁴⁶

En respuesta a estas preocupaciones generalizadas, la Comisión Europea y el Gobierno de Canadá se han situado cada vez más a la defensiva, y han comenzado una engañosa campaña de propaganda. Su estrategia para apaciguar a la opinión pública: minimizar los riesgos del arbitraje de inversiones y desviar la atención de los problemas fundamentales del sistema, centrándose en reformas meramente superficiales.

Pero una mirada más cercana a estas “reformas” en el texto final del CETA (ver el anexo 2) muestra que no van a “impedir todo uso indebido de la normativa de protección de inversiones y de los sistemas de solución de controversias entre inversores y Estados”, como afirma la Comisión Europea.⁴⁷ Por el contrario, podría decirse que los derechos de los inversores en el CETA son incluso más amplios que los previstos en acuerdos como el TLCAN, en especial al proteger las “expectativas legítimas” de los inversores mediante lo que se conoce como cláusula del “trato justo y equitativo”, y en las controversias inversor-Estado por lo que respecta a los servicios financieros (ver los anexos 1 y 2). Esto no es sorprendente: las “reformas” se hacen eco de lo que la comunidad empresarial ha propuesto para volver a legitimar el arbitraje inversor-Estado sin modificar nada sustancial.⁴⁸

¿Son los tratados existentes una buena razón para negociar aún más?

Para justificar su planteamiento, la Comisión Europea suele aludir a los más de 3.000 tratados de inversión existentes a nivel global y que incluyen el arbitraje inversor-Estado. La única manera de abordar las lagunas de estos acuerdos y prevenir el abuso, alega la Comisión, es reformando el sistema actual a través de nuevos acuerdos que equilibren mejor los derechos de los inversores y el derecho a regular. Esos cambios podrían incorporarse posteriormente en otros acuerdos y anularían directamente algunos de los existentes (como los ocho tratados bilaterales entre Canadá y los países del Este de Europa que serían reemplazados por el CETA).⁴⁹

Este argumento no es creíble por una serie de razones. En primer lugar, el CETA muestra que no hay ningún intento genuino para volver a equilibrar el régimen de inversiones. Ofrece importantes derechos a los inversores, pero no les exige ninguna obligación

(ver los anexos 1 y 2). En segundo lugar, establecer un nuevo tratado no es la única opción de reforma; los acuerdos existentes que han demostrado ser peligrosos se pueden rescindir, dejar que venzan o renegociar; algo que están haciendo actualmente países como Sudáfrica, Indonesia, Bolivia, Ecuador y Venezuela, y que también sería una opción para los ocho acuerdos bilaterales existentes entre Canadá y los Estados miembros de la UE. En tercer lugar, la Comisión no se pronuncia sobre el hecho de que su enfoque expandirá significativamente el alcance del arbitraje de inversiones, en lugar de solo “reformular” lo que ya existe. Actualmente, 21 de los 28 Estados miembros de la UE— que representan más del 95 por ciento de la economía de la UE— no tienen disposiciones de arbitraje inversor-Estado con Canadá. Más en general, la mayoría de tratados de inversión de los Estados miembros de la UE son con importadores de capital. El CETA y otros acuerdos con países exportadores de capital (como los Estados Unidos, Japón y China) ampliarán enormemente el alcance del arbitraje de inversiones, exponiendo a los Estados miembros de la UE a riesgos de responsabilidad sin precedentes e impredecibles.

Canadá también está aumentando el número de acuerdos de comercio y de inversión con países exportadores de capital, como lo demuestra el reciente Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Corea (CKFTA)⁵⁰ y el controvertido Acuerdo de Protección y Promoción de la Inversión Extranjera (FIPA) entre Canadá y China, que entró en vigor el 1 de octubre de 2014.⁵¹ El CETA aumentaría de forma significativa el riesgo de demandas inversor-Estado con respecto a las políticas canadienses, dado que los inversores europeos han iniciado el 53 por ciento de todas las controversias conocidas (299 casos) a finales de 2013.⁵²

La academia han empezado a cuestionar si la SCIE ofrece los beneficios que se le suponen, en forma de aumento de la inversión. Los inversores extranjeros pueden protegerse contra cualquier abuso gubernamental comprando seguros contra riesgos políticos.

*The Economist*⁵³

Conclusión

La oposición al hasta ahora desconocido mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (SCIE) se ha disparado en el último año. En el CETA, la Comisión Europea y el Gobierno de Canadá han reclamado reformar las disposiciones sobre arbitraje inversor-Estado en un intento de ganarse a la opinión pública. Sin embargo, los mínimos retoques y ajustes que proponen proporcionarán poca seguridad de que el sistema no sea objeto de abusos como lo ha sido en el pasado: como un arma para limitar los poderes de los Gobiernos elegidos y luchar contra sus regulaciones, especialmente en los sectores donde se necesitan normas más estrictas, como las finanzas y la minería (ver los anexos 1 y 2).

La inversión extranjera puede tener riesgos, pero no es necesario crear un régimen jurídico especial para proteger a las empresas de las consecuencias de sus acciones, sobre todo en jurisdicciones estables como las de la UE y Canadá. Las multinacionales de hoy en día se encuentran entre las más prósperas y sofisticadas del mundo, y disponen de capacidad para evaluar los posibles riesgos y la rentabilidad que cabe esperar en función de estos. Y en caso de que los riesgos sean demasiado grandes, esas multinacionales ya disponen de otras opciones, como los tribunales ordinarios, los seguros privados y los planes públicos de garantía de inversiones.

Por ese motivo, pedimos a la Comisión Europea, al Gobierno de Canadá, los Estados miembros de la UE y los parlamentarios y las parlamentarias de ambos lados del Atlántico que rechacen cualquier texto del CETA que incluya un mecanismo de arbitraje inversor-Estado. Este también se debería eliminar de todos los acuerdos comerciales existentes y futuros de Canadá y la UE, como el polémico acuerdo de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) y el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP).

Nuestras sociedades no podrán hacer frente a los desafíos a los que se enfrentan —desde la lucha contra el cambio climático y la desigualdad social a impedir otra crisis financiera— mientras se encuentren atrapadas en una camisa de fuerza jurídica, con la constante amenaza de ser objeto de demandas multimillonarias por los cambios que introduzcan en sus políticas. Lo que necesitamos son mecanismos reguladores fuertes para frenar los abusos de las multinacionales, y no darles carta blanca para que pisoteen la democracia, los derechos de las personas y nuestro planeta.

ANEXO 1

GUÍA DE LOS DERECHOS MÁS PELIGROSOS CONCEDIDOS A LAS GRANDES EMPRESAS EN EL CETA

JERGA COMERCIAL: LO QUE DICE EL CETA⁵⁴

Definición de inversión: “Por inversión se entiende todo tipo de activo que posea o controle un inversor directa o indirectamente, que tenga las características de una inversión (...)”. Luego sigue una larga lista de “formas que puede adoptar una inversión”, y que van desde acciones a instrumentos de deuda y derechos de propiedad intelectual. (Capítulo 10, Artículo X.3)

Definición de inversor: “Por inversor se entiende una Parte, una persona física o una empresa de una Parte (...) que pretende realizar, realiza o ha realizado una inversión en el territorio de la otra Parte. Para ser “empresa de una Parte”, se deben efectuar “actividades comerciales importantes en el territorio de esa Parte” o “ser propiedad o estar controlada, directa o indirectamente”, por una persona física o una empresa con una importante actividad comercial en esa Parte. (Capítulo 10, Artículo X.3)

Definición de medida: “Por medida se entiende una ley, un reglamento, una regla, un procedimiento, una decisión, una medida administrativa, un requisito, una práctica o cualquier otro tipo de medida tomada por una Parte.” (Capítulo 10, Artículo X.3)

Trato nacional: “Cada una de las Partes otorgará a los inversores de la otra Parte y a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el trato que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversores y a las inversiones que realicen estos con respecto al establecimiento, la adquisición, la expansión, la administración, la explotación, la gestión, el mantenimiento, el uso, el disfrute y la venta o cualquier otra disposición de sus inversiones en el territorio de esa Parte.” (Capítulo 10, Artículo X.6.1)

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES PELIGROSO⁵⁵

La definición de “inversión” es muy importante porque determina qué tipo de capital extranjero está protegido. Una definición amplia y abierta, como la que consta en el CETA, no solo abarca las empresas reales en el Estado de acogida, sino un amplio universo de actividades, que van desde las casas de vacaciones a las inversiones especulativas a corto plazo, pasando por la deuda soberana. Ello expone a los Estados a riesgos jurídicos impredecibles.

La definición de “inversor” es importante porque determina quién queda protegido. Aunque mucho depende de la interpretación que hagan los árbitros del concepto de “actividades comerciales importantes”, el CETA persigue prevenir abusos flagrantes del tratado a través de empresas fantasma o sociedades pantalla (como una empresa canadiense que demande a Canadá a través de una tapadera en los Países Bajos). Pero esto no va a evitar que miles de inversores encubiertos utilicen el tratado, como grandes empresas de los Estados Unidos y la UE con filiales en Canadá, que podrán demandar a los Gobiernos de la UE a través del CETA y vice versa (ver la página 11).

Esto permite que cualquier acción emprendida por un Estado o la UE pueda ser objeto de demanda de un inversor. Las medidas van desde las leyes locales a las federales de Europa/Canadá promulgadas por los parlamentos, las decisiones ejecutivas e incluso los veredictos de los tribunales.

Los inversores extranjeros deben ser tratados al menos tan favorablemente como los nacionales. Esto se ha interpretado como una prohibición de cualquier medida que constituya *de facto* una desventaja para los extranjeros, aunque no sea a propósito. Por ejemplo, una prohibición de Canadá sobre la exportación de residuos tóxicos (aplicada a todos los inversores y en línea con un tratado internacional en materia de medio ambiente) favorecería a las empresas canadienses porque podían continuar con su actividad, mientras que un competidor estadounidense no podía enviar los residuos a los Estados Unidos para tratarlos allí (ver el cuadro 1 en la página 6).

JERGA COMERCIAL: LO QUE DICE EL CETA⁵⁴

Trato justo y equitativo: “Cada una de las Partes otorgará en su territorio a las inversiones cubiertas de la otra Parte y a los inversores con respecto a sus inversores cubiertos un trato justo y equitativo (...)”. Luego sigue una lista de ejemplos de lo que constituiría un incumplimiento de esta obligación: “denegación de justicia”, “incumplimiento esencial del debido proceso”, “arbitrariedad manifiesta”, “discriminación selectiva” y “trato abusivo de los inversores”. (Capítulo 10, Artículo X.9)

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES PELIGROSO⁵⁵

Esta cláusula tan general es la más peligrosa para contribuyentes y legisladores. Es la que usan con mayor frecuencia y más éxito los inversores cuando persiguen atacar medidas de interés público. Por ejemplo, en su demanda contra Australia, el gigante del tabaco Philip Morris sostiene que la ley de empaquetado del tabaco del país era “arbitraria” porque los supuestos beneficios para la salud quedaban “contradichos por los hechos”, y porque el país disponía de otras políticas para reducir el tabaquismo sin un efecto negativo para Philip Morris,⁵⁶ enmarcando su demanda, precisamente, en los motivos previstos por el CETA. En el 75 por ciento de los casos ganados por inversores estadounidenses, los tribunales encontraron un incumplimiento del trato justo y equitativo.⁵⁷

Protección de las expectativas legítimas de los inversores: “En la aplicación de la obligación anterior [el trato justo y equitativo], un tribunal puede tratar de determinar si una Parte ha realizado una representación particular ante un inversor con el fin de generar una inversión cubierta, que habría creado una expectativa legítima, y en la que el inversor habría basado su decisión de efectuar o mantener la inversión cubierta antes de ser frustrada la Parte en cuestión.” (Capítulo 10, artículo X.9)

Los tribunales ya han interpretado el concepto de trato justo y equitativo como protección de las “expectativas legítimas” de los inversores, aunque el término no forme parte de tratados existentes como el TLCAN. También han considerado que crea un derecho a un contexto normativo estable, al obligar a los Gobiernos a no modificar leyes, reglamentos u otras medidas, incluso a la luz de nuevos conocimientos o de decisiones democráticas. En el caso de Quebec en que la oposición de varias comunidades condujo a una moratoria sobre el fracking, la empresa Lone Pine sostiene que la “revocación” de su permiso de exploración de gas violó su “expectativa legítima de un entorno comercial y jurídico estable”.⁵⁸ El CETA va en la dirección de tipificar estas interpretaciones tan amplias del trato justo y equitativo, ampliando aún más el alcance del concepto y dando a los inversores un arma poderosa para luchar contra normas más estrictas. Es especialmente preocupante que el CETA no defina qué tipo de “representación particular” por parte de un Estado crearía una “expectativa legítima”.

JERGA COMERCIAL: LO QUE DICE EL CETA⁵⁴

Expropiación: “Ninguna de las Partes podrá nacionalizar o expropiar una inversión cubierta, directa o indirectamente, a través de una medida que tenga un efecto equivalente a una nacionalización o expropiación (...) excepto si es: a) con fines de utilidad pública; b) conforme al debido proceso jurídico; c) de forma no discriminatoria; y d) mediante el pago pronto y efectivo de una indemnización adecuada.” (Capítulo 10, Artículo X.11.1)

“Para mayor seguridad, excepto en la rara circunstancia de que el impacto de la medida o serie de medidas sean tan grave a la luz de su objetivo que resulte manifiestamente excesivo, las medidas no discriminatorias de una Parte que estén concebidas y aplicadas para proteger objetivos legítimos de bienestar público como la salud, la seguridad y el medio ambiente no constituyen expropiación indirecta.” (Capítulo 10, Anexo X.11)

Trato de nación más favorecida (NMF): “Cada una de las Partes otorgará a los inversores de la otra Parte y a las inversiones cubiertas un trato no menos favorable que el trato que otorgue, en circunstancias similares, a sus inversores de terceros países y a las inversiones que realicen estos con respecto al establecimiento, la adquisición, la expansión, la administración, la explotación, la gestión, el mantenimiento, el uso, el disfrute y la venta o cualquier otra disposición de sus inversiones en el territorio de esa Parte.” El CETA aclara que este trato “no incluye” las disposiciones de SCIE previstas por otros tratados y que las “obligaciones sustantivas enunciadas en otros tratados internacionales de inversión y en otros acuerdos comerciales no constituyen en sí mismas un ‘trato’ (...) a falta de medidas adoptadas por una Parte conforme a dichas obligaciones”. (Capítulo 10, Artículo X.7.1-4)

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES PELIGROSO⁵⁵

Desde cierto punto de vista, favorable a las inversiones, casi cualquier ley o medida de regulación se puede considerar una “expropiación indirecta” cuando tiene el efecto de rebajar las ganancias. Los tribunales han interpretado de esta manera medidas públicas para proteger la salud, el medio ambiente y otros ámbitos, ordenando a los Estados que paguen una indemnización por ello. ¿Podría evitarse esta situación con el anexo del CETA sobre las medidas de bienestar público? No necesariamente. Un Estado debería demostrar que la medida en cuestión fue “concebida y aplicada para proteger objetivos legítimos de bienestar público” (y como en el caso de Philip Morris, los inversores podrían cuestionarlo). En “raras circunstancias”, una medida de protección del bienestar público aún se podría considerar como una expropiación, por lo que la administración pública tendría que pagar una indemnización. El órgano encargado de decidirlo sería un tribunal formado por árbitros con fines de lucro y que no deben rendir cuentas, y no por jueces independientes.

Los árbitros han utilizado las disposiciones de NMF como una “varita mágica”⁵⁹ que permite a los inversores, en los procedimientos de arbitraje internacional, “importar” los derechos más favorables de otros tratados firmados por el Estado de acogida. Esto multiplica los riesgos de ataques exitosos contra las políticas públicas. El redactado de NMF del CETA aborda esta cuestión en cierta medida, pero sigue estando abierto a la interpretación de los árbitros y es ambiguo. En particular, ¿por qué el CETA no prohíbe claramente la “importación” de las obligaciones sustantivas de otros acuerdos? Solo lo hace “a falta de medidas adoptadas (...) conforme a dichas obligaciones” en otros tratados, y el término “medida” en el CETA se define de forma extremadamente amplia.

JERGA COMERCIAL: LO QUE DICE EL CETA⁵⁴

Solución de controversias inversor-Estado:

“La Parte afectada por la demanda accede a la presentación de una demanda de arbitraje en virtud de la presente sección y de conformidad con los procedimientos establecidos en el presente acuerdo.” (Capítulo 10, Artículo X.24)

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES PELIGROSO⁵⁵

Aquí es donde la UE y Canadá en efecto dicen: nuestros tribunales no son lo suficientemente buenos para los inversores extranjeros. A diferencia de las empresas nacionales y la gente común, los inversores extranjeros tendrán el derecho exclusivo de eludir los sistemas jurídicos nacionales y demandar a Canadá, la UE y sus Estados miembros directamente en tribunales internacionales privados, que juzgarán si las políticas son correctas o incorrectas y podrán exigir que se pague en concepto de indemnización grandes sumas de dinero de los contribuyentes.

Tribunal de arbitraje: Por lo general, “el tribunal está compuesto por tres árbitros. Cada una de las partes contendientes designará un árbitro y el tercero, que será el presidente del tribunal, será designado de común acuerdo por las partes contendientes”. (Capítulo 10, Artículo X.25)

Las controversias entre inversores y Estados no serán dependan de jueces independientes, con una plaza y un sueldo fijos, y a los que se asignan los casos por sorteo o rotación. Más bien, las sentencias vendrán de árbitros con fines de lucro, que reciben honorarios por caso o por hora, y con un claro incentivo para fallar a favor de la parte que pueda presentar más demandas en el futuro: el inversor.⁶⁰

Sentencia definitiva: Cuando un tribunal considere que un Estado ha quebrantado los derechos de los inversores en el marco del CETA, “podrá otorgar, por separado o en combinación, únicamente: (a) una indemnización monetaria y los intereses que procedan; (b) la restitución de los bienes”. “La indemnización monetaria no podrá ser superior a la pérdida sufrida por el inversor.” (Capítulo 10, Artículo X.36)

Una indemnización por daños puede afectar seriamente a los presupuestos públicos, y puede significar el embargo de bienes del Estado en otros países del mundo. Una de las indemnizaciones más altas hasta la fecha, 2.400 millones de dólares, fue formulada contra Ecuador. Esta cifra equivale casi al tres por ciento del PIB del país.⁶¹ En 2003, la República Checa tuvo que pagar a una empresa de medios de comunicación 354 millones de dólares, el equivalente al presupuesto nacional de salud del país en aquel momento.⁶² Muchas veces, los tribunales ordenan una indemnización por beneficios *futuros* esperados, como un caso contra Libia, que tuvo que pagar 900 millones de dólares en concepto de “lucro cesante” por las “reales y ciertas oportunidades perdidas” de un proyecto de turismo, a pesar de que el inversor solo había invertido 5 millones de dólares y la construcción nunca comenzó.⁶³

JERGA COMERCIAL: LO QUE DICE EL CETA⁵⁴

El artículo 20 del capítulo del CETA sobre los servicios financieros permite **controversias inversor-Estado en materia de servicios financieros** cuando “un inversor reclama que una Parte ha violado los artículos X.12 (Inversión - Transferencias), X.11 (Inversión - Expropiación), X.10 (Inversión - Compensación por pérdidas), X.9 (Inversión - Tratamiento de los inversores y de las inversiones cubiertas), X.15 (Inversión - Denegación de concesión de beneficios), X.3 (Servicios financieros - Trato nacional) o X.4 (Servicios financieros - Trato de nación más favorecida)” o “cuando se invoca lo dispuesto en el artículo 15.1. [sobre medidas cautelares en el sector financiero]”. (Capítulo 15, Artículo 20)

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES PELIGROSO⁵⁵

En el marco del CETA, los inversores extranjeros tienen más derechos de impugnar las regulaciones financieras que con tratados anteriores como el TLCAN. Esto amenaza con frustrar las regulaciones encargadas de la protección de los consumidores y de la estabilidad financiera en casos de emergencia. Con el TLCAN, las demandas de los inversores en el sector financiero se limitaban principalmente al derecho de los bancos de transferir libremente fondos y de estar protegidos frente a expropiaciones. El CETA amplía estos derechos para incluir también conceptos tan abiertos a interpretación como el trato justo y equitativo. Los propios negociadores de los servicios financieros de Canadá advirtieron de que esto podría “crear un efecto disuasorio que tendrá consecuencias negativas para la economía general del país”.⁶⁴

Cláusula de supervivencia: “En el caso en que se rescinda el presente acuerdo, las disposiciones [en el Capítulo X - Inversiones] seguirán en vigor durante los 20 años que sigan a la fecha de rescisión en lo que respecta a las inversiones realizadas antes de la fecha de rescisión del presente acuerdo.” (Capítulo 34, Artículo X.08.2)

En el caso de que el CETA se rescinda, los inversores todavía podrían presentar demandas durante 20 años más para las inversiones realizadas antes de dicha rescisión. Esta “cláusula zombie” permite que los superpoderes de las grandes empresas sigan viviendo una vez desaparecido el resto del CETA.

ANEXO 2

GUÍA PRÁCTICA DE PÁRRAFOS ENGAÑOSOS DEL CETA

JERGA PUBLICITARIA: LO QUE DICE EL CETA⁶⁵

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES ENGAÑOSO⁶⁶

Independencia arbitral: “Los árbitros cumplirán con las directrices de la International Bar Association [IBA] sobre conflictos de interés en el arbitraje internacional o cualquier otra regla adicional” que pueda ser adoptada por la UE y Canadá una vez el CETA esté en vigor. (Capítulo 10, Artículo X.25)

Esto queda muy lejos de las reformas reales que se necesitan para garantizar un arbitraje independiente e imparcial, como la seguridad del empleo y los salarios fijos. Los códigos de conducta existentes, como las directrices de la IBA, no han impedido que un pequeño club de árbitros decida en la mayoría de las controversias inversor-Estado, lo que les permite fomentar las demandas y hacer crecer el negocio del arbitraje con interpretaciones amplias de la ley y favorables a los inversores.⁶⁷ Las directrices de la IBA (que fueron escritas por los árbitros) ni siquiera definen lo que es un conflicto de intereses, prohibiendo solo situaciones flagrantes, como aquellas en las que los árbitros trabajan con los abogados.

Elección de los árbitros: Si las partes no pueden ponerse de acuerdo sobre los árbitros, “el secretario general del CIADI designará al árbitro o árbitros aún no designados” de “una lista de personas” con cierta experiencia sobre la que la UE y Canadá aún se deben poner de acuerdo. (Capítulo 10, Artículo X.25)

Esto no disipará las preocupaciones sobre el sesgo de los árbitros. Si las partes no pueden ponerse de acuerdo sobre un árbitro, un funcionario ejecutivo (el secretario general del Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones, CIADI, donde se llevan a cabo la mayor parte de arbitrajes inversor-Estado), será por defecto la autoridad designadora. El CIADI tiene estrechos vínculos con la industria del arbitraje y posiblemente intereses similares en el auge del negocio. ¿Y la lista de personas? Puede que nunca se elabore. Con el TLCAN se adoptó un compromiso parecido y, 20 años después, esa lista sigue sin existir.

Demandas frívolas e infundadas: La parte afectada por la demanda puede “presentar como objeción que la demanda carece manifiestamente de fundamento jurídico” o que “desde un punto de vista jurídico (...) se pueda acoger a un laudo favorable para el demandante en virtud de la presente sección, aunque se considere que los hechos denunciados son ciertos”. Corresponde al tribunal decidir. (Capítulo 10, Artículos X.29 y X.30)

Este es un caso claro de dejar que el zorro cuide del gallinero. La cuestión de si la demanda procede dependerá de los árbitros, cuyos ingresos dependen de que el caso vaya adelante. Este claro conflicto de intereses puede ayudar a explicar por qué no se conoce ni una sola desestimación de una demanda frívola,⁶⁸ incluso aunque algunos tratados existentes lo permitan. Otro problema es que muchas controversias inversor-Estado pueden encajar fácilmente dentro del amplio ámbito de los privilegios a los inversores otorgados por el CETA. Es muy poco probable que demandas desmedidas de los inversores contra políticas sólidas, como los casos de Lone Pine y Vattenfall, se puedan impedir con tales mecanismos.

JERGA PUBLICITARIA: LO QUE DICE EL CETA⁶⁵

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES ENGAÑOSO⁶⁶

Sentencia definitiva: Un tribunal puede sentenciar “solo” daños monetarios o restitución de los bienes (Capítulo 10, Artículo X.36). De acuerdo con la UE, esto significa que una orden de un tribunal “no puede dar lugar a la derogación de una medida adoptada por los Parlamentos de la Unión, un Estado miembro o Canadá”.⁶⁹

Esto no va a impedir que los Gobiernos deroguen “voluntariamente” medidas cuando se haya presentado una demanda importante o se vean amenazados por una empresa con mucho dinero. Entre los ejemplos de esta disuasión reguladora está el debilitamiento de los controles ambientales para instalar una planta de energía térmica a carbón cuando Alemania fue objeto de una demanda de la compañía energética sueca Vattenfall (ver el cuadro 2 en la página 7) y el anuncio de Nueva Zelanda de que retrasará su legislación sobre empaquetado de tabaco hasta que se haya resuelto la demanda de Philip Morris contra las leyes antitabaco de Australia.⁷⁰ Este efecto de chantaje sobre los Gobiernos es sin duda la principal función del régimen global de inversiones.

Mecanismo de apelación: La UE y Canadá establecerán un foro para consultar, entre otras cosas, “si, y en qué condiciones, se podría crear un mecanismo de apelación en virtud del acuerdo”. (Capítulo 10, Artículo 42)

A diferencia de un sistema judicial ordinario, las decisiones de los tribunales de inversión no son revisables (excepto por nulidad o retirada de actuaciones por causa de un pequeño número de errores de procedimiento, en cuyo caso se revisarán por otro tribunal de arbitraje privado por un tribunal nacional elegido por los árbitros originales). Una opción de apelación adecuada que se tramitase a través de un tribunal independiente podría dar lugar a decisiones más coherentes y frenar la temeridad de los árbitros. Sin embargo, esto está muy lejos de la realidad: en el CETA, la cláusula de apelación solo expresa vagas intenciones no vinculantes que se han incluido en otros tratados durante al menos 10 años.

Interpretaciones vinculantes: “Cuando existan preocupaciones graves con respecto a cuestiones de interpretación que puedan afectar a la inversión”, la UE y Canadá pueden adoptar “una interpretación del acuerdo”, que “será vinculante para un Tribunal”. (Capítulo 10, Artículo X.27)

En la práctica, es muy difícil llegar a un consenso sobre interpretaciones vinculantes. En los 20 años de historia del TLCAN, que tiene una cláusula similar, se ha llegado a un acuerdo sobre solo dos de esas interpretaciones, a pesar de la oleada de demandas de los inversores. Además, los árbitros a menudo no han estado dispuestos a aceptar interpretaciones “vinculantes” ni anexos destinados a frenar su discrecionalidad.⁷¹

JERGA PUBLICITARIA: LO QUE DICE EL CETA⁶⁵

El CETA contiene una serie de **excepciones** repartidas por todo el texto, como “medidas razonables por motivos cautelares” en el sector financiero, por ejemplo, para garantizar “la integridad y la estabilidad del sistema financiero de una Parte” (Capítulo 15, Artículo 15.1) o para “proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal”. (Capítulo 32, Artículo X.02.2)

Reservas: Las normas de inversiones del CETA están sujetas a reservas específicas para los Estados relativas a sectores económicos específicos o tipos de medidas enumeradas en los anexos específicos. El anexo I enumera “medidas existentes” que no están en conformidad con las normas del CETA, pero que se pueden mantener. El anexo II contiene “reservas sobre futuras medidas” que los Gobiernos podrán introducir en el futuro si no son posibles en el marco del CETA. Todos los sectores y medidas que los Gobiernos no han excluido explícitamente, añadiéndolas a los anexos, quedan cubiertos automáticamente por el tratado. (Anexo I y II)

TRADUCCIÓN: POR QUÉ ES ENGAÑOSO⁶⁶

Las excepciones se limitan generalmente a unos pocos sectores y solo a algunos derechos de los inversores. También se formulan en términos estrechos, poniendo la carga de la prueba sobre los Gobiernos. Por ejemplo, las medidas de salvaguardia para garantizar la estabilidad financiera deben ser “estrictamente necesarias” y solo se pueden adoptar “en circunstancias *excepcionales*” y por “*graves* dificultades para el funcionamiento de la unión económica y monetaria”. En cuanto a las políticas para hacer frente a “*serias* dificultades en la balanza de pagos o dificultades financieras externas”, el CETA incluso especifica que se deben “evitar daños *innecesarios* a los intereses *comerciales, económicos y financieros* de cualquier otra Parte”(Capítulo 32, Artículos X.03 y X.04). Corresponderá a los árbitros decidir cuándo una política sea “estrictamente necesaria” o si ha causado costes “innecesarios” para el inversor. Este es un obstáculo fácil de sortear para cualquier árbitro interesado en conseguir una indemnización pública para un banco u otro inversor.

Las reservas tienen limitaciones severas. Las del Anexo I están sujetas a un ardid jurídico, lo que significa que solo se pueden modificar en el futuro si se hacen más coherentes con el CETA. Además, ni las reservas del Anexo I ni las del Anexo II se aplican a la norma más peligrosa con respecto a los inversores: el trato justo y equitativo. Además, los Estados miembros europeos tienen poca experiencia con el enfoque de “lista negativa” del CETA, por el que el Estado debe enumerar todos las excepciones en lugar de indicar los sectores que desea que queden cubiertos por el CETA. Las reservas programadas por los Gobiernos europeos varían mucho y, a menudo, son incoherentes. Bulgaria, por ejemplo, se ha reservado su prohibición sobre el fracking, pero Francia, que tiene una prohibición similar, no ha explicitado tal reserva.

Notas

- 1 Véase <http://eu-secretdeals.info/ceta/> para información actualizada sobre los textos del CETA y [Making Sense of the CETA](#), un primer análisis del texto final del acuerdo realizado por expertos de Canadá y Europa.
- 2 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012): [Cuando la injusticia es negocio. Cómo las firmas de abogados, árbitros y financiadores alimentan el auge del arbitraje de inversiones](#), capítulo 4; van Harten, Gus (2012): [Arbitrator Behaviour in Asymmetrical Adjudication: An Empirical Study of Investment Treaty Arbitration](#), *Osgoode Hall Law Journal* 50:1, 211-268.
- 3 van Harten, Gus (2014): http://eu-secretdeals.info/upload/2014/07/Van-Harten_Comments-id2466692.pdf. Summary, 2.
- 4 UNCTAD (2014): [Recent developments in investor-state dispute settlement \(ISDS\)](#), 1 de abril.
- 5 Tienhaara, Kyla (2010): [Regulatory Chill and the Threat of Arbitration. A View from Political Science](#).
- 6 Citado en Greider, William (2001): [The Right and US Trade Law. Invalidating the 20 th Century](#), *The Nation*, 17 de noviembre.
- 7 Citado en Kenn, Kip (2013): [Landmark Canada/ EU trade agreement could have major implications for miners](#), *Mineweb*, 23 de octubre.
- 8 Todas las conversiones en este informe se basan en el tipo de conversión del 14 de octubre de 2014 (1 EUR = 1,27 USD; 1 EUR = 1,42 CAD). Todas las cantidades expresadas en dólares se refieren a dólares estadounidenses, salvo que se indique lo contrario.
- 9 IIAPP 2011: [SD Myers v Canada \(NAFTA Chapter 11\)](#).
- 10 Public Citizen (2014): [Table of Foreign Investor-State Cases and Claims under NAFTA and Other US "Trade" Deals](#), 14 de agosto.
- 11 Corporate Europe Observatory/Council of Canadians/Transnational Institute (2013): [El derecho a decir no - El acuerdo comercial de Canadá-UE amenaza las prohibiciones del fracking](#).
- 12 Trew, Stuart (2013): [Eli Lilly's NAFTA lawsuit should prompt rethink of investor 'rights' deals](#), 30 de agosto.
- 13 Council of Canadians (2012): <http://www.canadians.org/node/4459>, 4 de junio.
- 14 Canadian Centre for Policy Alternatives (2014): [Investor-State Dispute Settlement in the TTIP and CETA. Submission to the European Commission's public consultation](#), 17.
- 15 Ibid.
- 16 UNCTAD (2014), véase la nota 4, 1, 8.
- 17 PowerShift/TNI/SOMO (2013): [The German Nuclear Phase-Out Put to the Test in International Investment Arbitration? Background to the new dispute Vattenfall v. Germany \(II\)](#).
- 18 International Investment Arbitration and Public Policy (IIAPP) (2011): [Foresti v South Africa \(Italy-South Africa BIT\)](#).
- 19 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2014): [Profiting from Crisis. How corporations and lawyers are scavenging profits from Europe's crisis countries](#), 12 y capítulo 3.
- 20 Karadelis, Kyriaki (2012): [Can Veolia trash Egypt at ICSID?](#), *Global Arbitration Review*, 28 de junio.
- 21 Sushama, Deepu Jojo (2014): [Micula Brothers vs. Romania: A Road Map for Future Investors in Europe](#), *Young Arbitrators Belgium*, 8 de enero.
- 22 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2014), véase la nota 19.
- 23 Institute for Policy Studies (2013): [Extrayendo ganancias en tribunales internacionales. Lecciones para el Tratado Transpacífico](#), 1 de abril.
- 24 Whittington, Les (2010): [Canadian mining firms worst for environment, rights: Report](#), *The Star*, 19 de octubre.
- 25 Los tratados bilaterales de inversión vigentes entre Canadá y la República Checa, Hungría, Croacia, Letonia, Polonia, Rumanía, Malta y la República Eslovaca ese pueden consultar en el [sitio web del Gobierno canadiense](#).
- 26 Keen, Kip (2013), véase la nota 7.
- 27 Ibid.
- 28 Friends of the Earth Europe (2014): [Dirty Deals: How trade talks threaten to undermine EU climate policies and bring tar sands to Europe](#), 9.
- 29 Pembina Institute, [Oilsands 101: Climate Impacts](#).
- 30 CBC News (2014): [European Union drops plan to label oilsands crude 'dirty'](#), 7 de octubre.
- 31 Frigon, Mathieu (2001): <http://www.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2011-42-e.htm>, 12 de julio; Hurtig, Mel 2008: [The Truth About Canada](#), capítulo 24.
- 32 Industry Canada (2014): [Investment Canada Act Statistics - Quarter 2](#), Tabla 3.
- 33 Foreign Affairs, Trade and Development Canada (2010): [Canada's State of Trade: Trade and Investment Update 2010](#).
- 34 UNCTAD (2014), véase la nota 4, 1, 8.
- 35 van Harten, Gus (2012), véase la nota 2.
- 36 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012): [Cuando la injusticia es negocio. Cómo las firmas de abogados, árbitros y financiadores alimentan el auge del arbitraje de inversiones](#), capítulo 3 y 4.
- 37 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2014), véase la nota 2, 30.
- 38 Declaración pública: [Stop the Corporate Giveaway! A transatlantic plea for sanity in the EU - Canada CETA negotiations](#), noviembre de 2013.

- 39 CLC/ETUC (2013): [EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement](#), enero.
- 40 EDRi (2014): [EU Commissioner on ISDS consultation. "An outright attack"](#), 30 de julio.
- 41 Stop TTIP (2014): [EU Commission Wants to Wipe Out Citizens' Involvement in TTIP and CETA](#).
- 42 CLC/ETUC (2013), véase la nota 39, enero.
- 43 Parlamento Europeo (2011): [Relaciones comerciales entre la UE y Canadá](#), Resolución, 8 de junio.
- 44 Parlamento Europeo (2014): [EU-Canada free trade agreement \(CETA\) \(debate\)](#), 16 de septiembre.
- 45 Véase, por ejemplo, el acta del Comité de Política Comercial (Servicios e Inversiones) del Consejo de la UE, 10 de septiembre de 2014, en los archivos de Corporate Europe Observatory.
- 46 Dalton, Matthew (2014): [Did Juncker Oppose Investor Tribunals in the US-EU Trade Deal?](#), Wall Street Journal, 16 de julio.
- 47 Comisión Europea (2014): [EU-Canada agree deal to boost trade and investment](#), comunicado de prensa, 26 de septiembre.
- 48 Corporate Europe Observatory (2014): [Commission ISDS reform plan is an echo chamber of business views](#), julio.
- 49 Véase la nota 25.
- 50 Gobierno de Canadá (2014): [Canada-Korea Free Trade Agreement \(CKFTA\)](#).
- 51 Gobierno de Canadá (2014): <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/fipa-apie/china-chine.aspx?lang=eng>.
- 52 UNCTAD (2014), véase la nota 4, 1, 8.
- 53 The Economist (2014): [The arbitration game](#), 11 de octubre.
- 54 [Consolidated CETA text](#), publicado el 26 de septiembre de 2014.
- 55 Salvo que se indiquen otras referencias, esta tabla se basa en análisis críticos de versiones anteriores del texto del CETA publicados en <http://eu-secretdeals.info/ceta/>, en el apartado sobre el TTIP.
- 56 Philip Morris (2011): [Notice of Arbitration](#), 11.
- 57 Public Citizen (2012): ["Fair and Equitable Treatment" and Investors' Reasonable Expectations: Rulings in US FTAs and BITs Demonstrate FET Definition Must be Narrowed](#), 1.
- 58 Lone Pine (2013): [Notice of Arbitration](#), 17.
- 59 Kahale, George III (2014): [Keynote Speech at the Eighth Annual Juris Investment Treaty Arbitration Conference](#), Washington, 28 de marzo, 5.
- 60 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012), véase la nota 2, capítulo 4; van Harten, Gus 2012, véase la nota 2.
- 61 Public Citizen (2013): [Occidental v. Ecuador Award Spotlights Perils of Investor-State System](#), 2.
- 62 Desai, Mihir A./Moel, Alberto (2006): [Czech Mate. Expropriation and Investor Protection in a Converging World](#).
- 63 Rosert, Diana (2014): [Libya ordered to pay US\\$935 million to Kuwaiti company for cancelled investment project](#), Investment Treaty News, 19 de enero.
- 64 Canadian Centre for Policy Alternatives (2014): [Making Sense of CETA](#), 18f.
- 65 Véase la nota 54.
- 66 Véase la nota 55.
- 67 Corporate Europe Observatory/Transnational Institute (2012), véase la nota 2, capítulo 4; van Harten, Gus 2012, véase la nota 2.
- 68 Inside US Trade (2013): [Revised EU Mandate Seeks To Prevent 'Frivolous' Investor-State Claims](#), 23 de mayo.
- 69 Comisión Europea 2014: [Investment provisions in the EU-Canada Free Trade Agreement \(CETA\)](#), 26 de septiembre.
- 70 Gobierno de Nueva Zelanda (2013): [Government moves forward with plain packaging of tobacco product](#), 19 de febrero.
- 71 Porterfield, Matthew (2013): <http://www.iisd.org/itn/2013/03/22/a-distinction-without-a-difference-the-interpretation-of-fair-and-equitable-treatment-under-customary-international-law-by-investment-tribunals/>, Investment Treaty News, 22 de marzo.



Publicado por Amigos de la Tierra Europa (FoEE), Asociación Internacional de Técnicos, Expertos e Investigadores (Aitec), Cámara del Trabajo (AK Viena), Centro Canadiense de Políticas Alternativas (CCPA), Consejo Cuáquero para Asuntos Europeos (QCEA), Corporate Europe Observatory (CEO), Federación Sindical Europea de Servicios Públicos (FSESP), Foro Alemán de ONG sobre Medio Ambiente y Desarrollo, PowerShift, Red por la Justicia Comercial (TJN), Red Quebequense sobre Integración Continental (RQIC), Sindicato Canadiense de Empleados Públicos (CUPE), The Council of Canadians, Transnational Institute (TNI) y Transport & Environment (T&E).