

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Mucho más
que comercio,
muy lejos de
nuestra libertad



LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Mucho más
que comercio,
muy lejos de
nuestra libertad



LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Mucho más que comercio, muy lejos de nuestra libertad

ASOCIACIÓN TRABAJADORES DEL ESTADO

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL

Secretario General: Hugo Godoy

Secretario General Ajunto: Julio Fuentes

**CONFEDERACIÓN LATINOAMERICANA Y DEL CARIBE
DE TRABAJADORES ESTATALES (CLATE)**

Presidente: Julio Fuentes

Secretario de la Presidencia: Héctor Méndez

Dirección de Prensa: Darío Fuentes

Contenidos e Investigación: Ignacio Rodríguez

Diseño y diagramación: www.tipa.com.ar

Año 2016

Índice

Prólogo	8
Introducción	10
Algunas consideraciones sobre el libre comercio: del GATT a la OMC	12
TLCs, TBIs, y CIADI: soberanía en riesgo	16
El ALCA, punta de lanza de la ofensiva neoliberal	20
Los gobiernos y los pueblos frente al ALCA	23
Los acuerdos megarregionales	26
El TISA (Trade in Services Agreement)	28
EL TPP (Trans-Pacific Partnership)	42
Conclusiones	35
Bibliografía consultada	37



Presentación

3º Reforma del Estado y Tratados de Libre Comercio: amenazas a nuestra soberanía

Un día antes del paro nacional del 27 de septiembre que ATE le realizó al gobierno contra el presupuesto del ajuste para el año 2017, el presidente Macri recibió al secretario del Tesoro de los Estados Unidos, Jack Lew, quien venía a la Argentina para reiterar el reclamo por la profundización de una reforma estructural y el ingreso de nuestro país a los Tratados de Libre Comercio.

La mencionada reforma estructural tiene su traducción en lo que el gobierno llama modernización del Estado y nosotros vemos como la 3º Reforma del Estado; un nuevo intento de achicar el Estado y ponerlo al servicio de los poderosos y lejos de las necesidades del pueblo.

Pero las estrategias del poder global o “la gobernanza mundial” buscan también el ingreso de nuestro país a Tratados de Libre Comercio que, aprovechándose de la nueva ola neoliberal que recorre el continente, buscan lesionar nuestra soberanía y anclarnos en el papel de proveedores de materias primas y consumidores de sus productos.

Ya Argentina se sumó al Tratado Transpacífico (TPP) en calidad de observador y se busca que ingrese al TISA, Acuerdo sobre comercialización de Servicios, o a distintos tratados de libre comercio que se impulsan desde el centro del poder mundial y las transnacionales.

Decisión que de tomarse implicarían reducir la capacidad soberana del Estado Nacional y afectar seriamente las políticas públicas y los servicios esenciales para el pueblo como educación, salud, controles aéreos, entre otros.

En el TISA, por ejemplo, se niega la función social de los servicios públicos que serán tratados como meras mercancías. Las empresas y monopolios estatales, por su parte, deben funcionar con los mismos criterios mercantiles que las empresas privadas y garantizar la libre competencia. Los gobiernos, tanto centrales como locales, tendrán restricciones en materia regulatoria y normativa y no podrán dar marcha atrás en cada sector que se liberaliza.

Con el TPP sucede lo mismo: promueve la reducción o eliminación de barreras aduaneras, limita la capacidad de acción de las Empresas del Estado, liberalizan las compras públicas y limita la discrecionalidad de los Estados en la asignación de licencias en telecomunicaciones y comercio electrónico.

Se trata, en definitiva, de acuerdos que ponen en riesgo la soberanía política de los Estados nacionales y busca garantizar el control operativo de las cadenas de valor a nivel mundial por parte de las multinacionales.

Así cómo fuimos capaces en el año 2005 de gritarle No al ALCA en la cara al presidente Bush, es indispensable que en este contexto internacional y regional podamos enfrentar estos acuerdos de libre comercio que nos quiere imponer el liberalismo para desguazar el Estado, privatizar las empresas y los servicios públicos y atentar contra los derechos económicos, sociales y culturales de nuestro pueblo.

La realización de este material, producido junto a la CLATE, nos permite informarnos, reflexionar, debatir y organizarnos para enfrentar esta amenaza sobre la soberanía de nuestro país y construir la unidad nacional y latinoamericana que necesitamos para afrontar las luchas venideras.

Así lo haremos el próximo 4 de noviembre en la Jornada Continental por la Democracia y contra el Neoliberalismo junto a la CTA-Autónoma y a la Confederación Sindical de las Américas (CSA), al conmemorarse once años de aquel histórico ALCARAJO, y las veces que sean necesarias.

Hugo Cachorro Godoy
Secretario General
ATE Nacional

Prólogo

En el año del Bicentenario de nuestra Independencia Nacional hablar de soberanía es una necesidad más vigente que nunca. Nuestro país y nuestra región están atravesando una nueva ofensiva neoliberal, que opera a través de las empresas multinacionales, los principales estados capitalistas a nivel mundial y los tratados de libre de comercio que estos impulsan. Para comprender un escenario como este, hay capítulos de nuestra historia nacional que nos dejan grandes enseñanzas.

El 20 de noviembre de 1845 una flota anglo-francesa de 22 buques de guerra y 92 buques mercantes intentó ingresar por el Río Paraná para imponer de hecho, y bajo la fuerza de su poderío militar, la libre navegación de nuestros ríos. Su objetivo era desembarcar en la provincia de Corrientes y establecer un enclave colonial para acceder a Paraguay. No pudieron lograr su cometido. La Confederación Argentina, encabezada por el brigadier Don Juan Manuel de Rosas, puso un freno los imperios inglés y francés y a su avanzada colonialista en lo que se conoce como La Batalla de la Vuelta de Obligado. Hoy esa fecha es recordada como el Día de la Soberanía Nacional.

Más de 170 años pasaron de esos hechos y, como vemos en la actualidad, la pretensión de imponer el libre comercio en nuestros países no ha cesado. Con guerras o sin ellas, las potencias extranjeras y sus empresas no han dejado de ejercer presiones sobre nuestras economías y nuestros sistemas políticos para

someter nuestro orden interno a sus intereses. Los mecanismos que utilizan en nuestros días para avanzar con sus viejas pretensiones son más sofisticados.

Los tratados de libre comercio son las escuadras modernas que envían a nuestros países para lograr sus objetivos de condenarnos a ser solo proveedores de materias, a ser pobres y consumidores de sus manufacturas. Pero hoy no está al frente de nuestro país un patriota como Don Juan Manuel. Por ello, cada uno de nosotros debemos ser quienes asumamos la defensa de nuestra Patria y de nuestra soberanía frente a los intereses de afuera y de los que, desde adentro, les abren las puertas.

Esta batalla no es individual, requiere de un gran esfuerzo colectivo y las organizaciones de trabajadores debemos estar dispuestas a asumir este desafío. Para ello debemos informarnos y formarnos, conocer en detalle los riesgos que enfrentamos y dar los debates necesarios con nuestro pueblo. Por ese motivo hemos desarrollado este material, para aportar el conocimiento necesario que nos permita enfrentar la batalla que tenemos por delante. Con la esperanza de que cada compañero y compañera encuentre aquí una herramienta para comprender mejor estos temas, para apropiarse de ellos y para difundirlos.

Julio Fuentes

Presidente
CLATE

INTRO DUCCIÓN



Hoy nos enfrentamos a un nuevo escenario de crisis mundial, donde vuelven con toda su fuerza los intentos de las corporaciones multinacionales por organizar la economía del planeta en función de sus intereses.

La lucha contra el neoliberalismo, contra el desaguace el Estado, contra la privatización de servicios públicos y en defensa de los derechos económicos, sociales y culturales de nuestro pueblo es parte del ADN de nuestra organización. Durante la década de los '90 del último siglo ATE resistió las reformas implementadas en el marco del denominado "Consenso de Washington" y, ya en el nuevo milenio, fuimos parte de la resistencia social al ALCA. Sufrimos derrotas y ganamos batallas, pero nunca abandonamos la pelea por la construcción de una sociedad más justa.

Hoy nos enfrentamos a un nuevo escenario de crisis mundial, donde vuelven con toda su fuerza los intentos de las corporaciones multinacionales por organizar la economía del planeta en función de sus intereses. Bajo la bandera del libre comercio y la promesa del crecimiento económico las corporaciones diseñan esquemas para ordenar no sólo el comercio sino también capacidad regulatoria de los Estados y los servicios públicos, por nombrar sólo dos áreas donde impactan con fuerza los Tratados de Libre Comercio (TLC). Las potencias mundiales occidentales, con los Estados Unidos a la cabeza, lideran el impulso a estos tratados pero lo hacen a espaldas de sus propios pueblos, que también se ven perjudicados.

Ante esto, los trabajadores debemos tomar la iniciativa para informarnos y formarnos sobre cuestiones que exceden la coyuntura actual. Porque cuando un Estado suscribe un TLC compromete el futuro de las generaciones venideras. Los TLC perduran mucho más que el gobierno que decide comprometerse con ellos y tienen fuertes barreras de salida, que impiden a sucesivos gobiernos que llegan al poder por el voto popular abandonarlos. Por ello decimos que el orden de las corporaciones atenta contra la posibilidad de transformar democráticamente nuestras sociedades a través de la política y la acción del Estado.

Para enfrentar los TLC, desde la Asociación Trabajadores del Estado asumimos el desafío de alertar sobre el riesgo que representan y la amenaza que significan para nuestro país en un contexto en que la política exterior argentina parece alinearse sin matices a la política de los Estados Unidos. Nuestra región también muestra señales de alerta. Son varios los países latinoamericanos que integran las negociaciones secretas del Acuerdo Sobre Comercialización de Servicios (TISA) y muchos los que suscribieron Tratado de Asociación Transpacífico (TPP). La crisis del Mercosur permite prever que los países integrantes del bloque se sumen a esos acuerdos. Pero, ¿qué son? ¿Qué significa entrar en estos acuerdos? En este material aspiramos a brindar herramientas para empezar a descubrirlo.

Consideraciones
sobre el
libre
comercio:

DEL GATT A LA OMC

El GATT
fue creado en 1948
por las potencias capitalistas
vencedoras
de la 2ª Guerra Mundial para
promover
el libre comercio de
productos manufacturados.
A partir de 1994 fue
reemplazado por la OMC

La discusión sobre el libre comercio es mucho más que una discusión de economistas. Hoy como ayer, el comercio internacional orienta el modelo de desarrollo de nuestros países, organiza nuestro sistema productivo y da un marco a variables como el empleo y el consumo al interior de nuestras sociedades. En ese sentido, afecta cuestiones próximas a nuestras vidas como las oportunidades de trabajo a las que podemos tener acceso, el tipo de bienes que consumimos, pero también el sistema educativo y el sistema de salud del que podemos gozar, el acceso a medicamentos, al agua, a la energía, a los alimentos, a los servicios públicos esenciales, a los bienes culturales y al conocimiento. Dejar sujeto a la libertad de mercado el comercio, tanto de bienes como de servicios, tiene impactos directos sobre el nuestro bienestar y sobre nuestras oportunidades de desarrollo personal.

Las negociaciones sobre libre comercio a nivel mundial que se vienen desarrollando en las últimas décadas tienen su origen en el Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT por sus siglas en inglés), creado en 1948 por las potencias capitalistas vencedoras de la Segunda Guerra Mundial. El GATT fue el espacio institucional internacional bajo el cual los países desarrollados fomentaron acuerdos de reducción de aranceles aduaneros para promover el libre comercio de productos manufacturados. Funcionó hasta 1994 mediante "Rondas de Negociación" y dejó fuera de los acuerdos lo relativo al comercio de productos agrícolas y el comercio de servicios. Un verdadero modelo de apertura asimétrica que profundizaba la división internacional del trabajo y sostenía el statu quo entre países desarrollados y países en vía de desarrollo.

Cuando se habla de libre comercio a nivel internacional una de las ideas que funciona como base es la teoría de las ventajas comparativas. Desde esta perspectiva cada país debe especializarse en producir aquello que hace mejor y de manera más eficiente. Si se especializa en aquello que produce mejor, a un costo menor y lo exporta, importará aquello que produce de manera menos eficiente a un costo menor del que le implicaría producirlo. Bajo estos supuestos, el comercio internacional permitiría equilibrar las capacidades productivas mediante la complementariedad de los intercambios comerciales. Esta teoría fue desarrollada por David Ricardo y es uno de los pilares de la economía clásica y el libre comercio.

Pero si las economías sólo se especializaran en aquello en lo que son competitivas para el comercio internacional perderían capacidad para producir y resolver otras necesidades que quedan fuera de los intercambios comerciales. Asimismo, no toda ventaja comparativa es "natural", hay ventajas comparativas que resultan de un proceso histórico de acumulación e inversión de capital. Por ejemplo, si la Argentina es competitiva en la producción de reac-

tores nucleares es porque, para serlo, ha invertido en desarrollo tecnológico y en formación de profesionales y técnicos especializados. El tema es más complejo, pero sirve mencionar la idea de las ventajas comparativas porque es la que guía actualmente los acuerdos comerciales internacionales.

Si el GATT fue el ámbito de negociación que impulsaron los países desarrollados desde 1948, con el fin de la Guerra Fría y la consolidación de la hegemonía capitalista a nivel mundial surgirá un nuevo organismo para negociar de manera multilateral la imposición de las reglas del libre comercio a nivel global. Ese organismo es la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1994 e integrada en la actualidad (2016) por 164 países. Bajo la órbita de la OMC se impulsan reglas como:

- **Acceso a mercados:** eliminar restricciones al ingreso de productos provenientes de los Estados miembro.

- **Facilitación de comercio:** facilitar los flujos comerciales.

- **No discriminación:** brindar "trato nacional" a las empresas extranjeras (mismo trato que a las compañías locales) y las ventajas de "nación más favorecida" (las mismas ventajas que a cualquier otro miembro).

- **Previsibilidad:** garantizar la seguridad jurídica de las inversiones. Esto refiere a consolidar los aranceles negociados (aunque los países pueden aplicar tasas menores a las consolidadas) como así también a garantizar la transparencia de todo sistema arancelario.

- **Competencia leal:** este principio, que encierra los demás, implica liberar el comercio de efectos distorsivos y barreras como pueden ser los subsidios, los aranceles, las regulaciones estatales, normativas que favorecen los productos locales sobre los productos extranjeros.

- **Liberalización progresiva:** significa que en las negociaciones no hay retroceso, sólo se puede tender a una mayor liberalización.

Conocer las pautas que se imponen desde la OMC permite entender las características que van incorporando los tratados de libre comercio y, sobre todo, da cuenta de cómo las negociaciones comerciales empiezan a ir más allá del intercambio de bienes. Servicios, propiedad intelectual, regulación estatal, son temas que empiezan a imponerse en las agendas comerciales. Asimismo, el principio de "competencia leal" es de aplicación parcial, dado que mientras Europa y Estado Unidos promueven la liberalización del comercio de bienes industriales, se resisten fuertemente a eliminar los subsidios al sector agrícola.

En la OMC las multinacionales hacen valer su poder de presión sobre los gobiernos.



De hecho, este punto es el que ha estancado las negociaciones dentro de la OMC en los últimos años. Los Estados miembros realizan sus acuerdos en el marco de "rondas de negociación". La última de ellas fue la Ronda de Doha, iniciada en 2001 en la capital de Qatar. Hasta allí se trasladaron las reuniones de la OMC para eludir las crecientes manifestaciones que protagonizaron las organizaciones sociales en las ciudades en que se habían realizado anteriores encuentros. La negativa de los países desarrollados a ceder en la liberalización de los mercados agrícolas y en el trato especial y diferenciado para las naciones subdesarrolladas han mantenido estancadas las negociaciones desde 2009.

Frente a este estancamiento de las negociaciones en torno a la OMC, las corporaciones multinacionales (fundamentalmente de origen estadounidense) han procurado cambiar el ámbito multilateral de negociación de la OMC (entre todos los miembros) por otros ámbitos plurilaterales (en algunos países). De este modo se espera alcanzar acuerdos entre un número crítico de naciones para luego volver inevitable su aceptación por parte del resto en el marco de la OMC. Así es como en los últimos años EE.UU. ha impulsado Acuerdos Megarregionales de Libre Comercio, como el TISA y el TPP.

Soberanía
en
riesgo

TLCs, TBIS, Y CIADI:

Los TLCs y TBIs otorgan tantas salvaguardas y prerrogativas a las empresas que estas pueden demandar a un Estado ante cualquier política pública o medida regulatoria que ponga en riesgo su inversión o, incluso, su expectativa de ganancia.

Tanto las negociaciones en el marco de la OMC como aquellas que se dan entre dos o más países entre sí requieren de mecanismos para solución de conflictos o “sistemas de solución de controversias”. La OMC tiene un Órgano de Solución de Diferencias, donde un Estado puede demandar a otro ante un conflicto. Sin embargo, en las negociaciones y acuerdos que se dan por fuera de la OMC, como los Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) o Tratados de Libre Comercio (TLC) se establecen sistemas de solución controversias que permiten a los inversionistas demandar a los Estados, y no a la inversa.

Se trata de tribunales privados, no judiciales, donde las corporaciones adquieren el mismo status jurídico que los Estados nación a la hora de entablar demandas. Es importante destacar esto, porque el corazón de los TBI y los TLC es la protección de las inversiones. Esto ha creado una nueva legalidad internacional que favorece al capital frente al derecho soberano de los Estados de tomar medidas regulatorias para defender sus economías o bien para garantizar y hacer efectivos los derechos económicos, sociales y culturales de los pueblos.

Uno de los mecanismos de solución de controversias más extendidos, e incorporado en el marco de los TBIs y TLCs, es el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), que funciona en el ámbito del Banco Mundial con sede en Washington. Las demandas de empresas a Estados nacionales pasaron de 6 casos en 1995, a 696 casos 20 años después. Solo en el CIADI, los países americanos representaban en 2015 el 35% de las demandas, con Argentina, México, Ecuador y Venezuela entre los primeros demandados. Por otra parte, los litigios legales internacionales se han convertido en un gran negocio para los estudios de abogados que operan a nivel mundial y obligan a los Estados a pagar sumas millonarias para enfrentar su defensa, aun cuando terminen ganando la disputa.

El problema de este sistema radica en que los TLCs y TBIs otorgan tantas salvaguardas y prerrogativas a las empresas que estas pueden demandar a un Estado ante cualquier política pública o medida regulatoria que ponga en riesgo su inversión o, incluso, su expectativa de ganancia. Para salir del terreno de la especulación sobre riesgos potenciales y comprobar que el poder de las corporaciones es una amenaza concreta a la soberanía de los Estados y al interés de los pueblos, basta observar algunos casos:



- **Phillip Morris contra Uruguay y Australia:** la principal tabacalera mundial demandó a estos países por sus políticas de control del tabaco, aplicadas conforme a los lineamientos de la Organización Mundial de la Salud. Aunque Uruguay ganó el juicio, gastó más de 5 millones de dólares para defenderse por esta demanda, mientras que Phillip Morris, que perdió el litigio, fue sentenciada a pagar sólo 7,7 millones.



- **Occidental Petroleum y Chevron contra Ecuador:** el país tuvo que pagar 2.300 millones dólares a Occidental en 2012 por rescindir una concesión petrolera y otros 700 millones a Chevron, por el mismo motivo.



- **Vattenfall contra Alemania:** la multinacional sueca de energía demandó en 2012 a ese país por 4.600 millones de dólares a raíz de su decisión de abandonar gradualmente la energía nuclear, luego de la catástrofe de Fukushima en Japón.



- **Piero Foresti y otros contra Sudáfrica:** un grupo de inversores italianos demandó a ese estado por sancionar una ley de empoderamiento económico de la población negra, que busca corregir algunas injusticias creadas por el apartheid. La ley exigía a las mineras traspasar parte de sus acciones a inversores negros.



- **CMS Energy, Suez, Vivendi, Anglian Water, Aguas de Barcelona y otros contra Argentina:** un total de 40 empresas demandaron por sumas millonarias al país ante el CIADI por sus medidas para mitigar la crisis financiera del 2001.



- **Veolia contra Egipto:** una empresa francesa dedicada a la recolección de residuos de la ciudad de Alejandría, demandó al estado por aumentar el salario mínimo interprofesional después de la rebelión popular conocida como "la primavera árabe".



- **Achmea contra Eslovaquia:** la aseguradora holandesa le ganó un juicio al estado por 29,5 millones de euros (equivalente a todo el presupuesto en sanidad del país) cuando intentó revertir la privatización de su sistema sanitario.

¿De qué sirven entonces las inversiones extranjeras si generan estos costos?

Casos como los expuestos ponen en evidencia la necesidad de discutir las concesiones y privilegios que se otorgan a los inversionistas extranjeros a través de los TLCs y los TBIs.

Con la promesa de atraer inversiones, vincularse con el mundo y fomentar el crecimiento muchos gobiernos promueven estos tratados sin poner en debate ni hacer públicos los compromisos que asumen.

Si bien ningún país es autosuficiente y en una economía globalizada es necesario comerciar e integrarse a nivel internacional, esto no debe dejar de lado la discusión sobre qué tipo de integración se busca, para qué y con qué fines.

**Punta
de lanza
de la
ofensiva
neoliberal**

EL ALCA



*Noviembre 2005.
En la IV Cumbre
de las Américas de
Mar del Plata
quedó bloqueado el
proyecto del
ALCA.*

El ALCA no era un proyecto para vincular mejor las economías del continente, impulsar el crecimiento y el bienestar de las mayorías. Era una propuesta orientada a consolidar y fortalecer la posición del capital norteamericano y las multinacionales de ese país.

El mismo año en que nació la OMC (1994), EE.UU., Canadá y México ponían en marcha un acuerdo de libre comercio que serviría de modelo para lo que más adelante se intentaría extender a toda la región. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ó NAFTA vinculó dos economías desarrolladas con una economía en desarrollo, un verdadero modelo de integración asimétrica. En él se establecieron reglas para temas que excedieron el comercio de bienes industriales e incluyeron la agricultura (liberalizando el agro mexicano para el ingreso de productos de EE.UU y Canadá pero sin eliminar los subsidios internos aplicados por estos países). Se incorporaron mecanismos de solución de controversias, liberalización de las compras públicas y reglas sobre propiedad intelectual, protección de inversiones, reglas de acceso a mercados, condiciones para la "competencia leal", y cuestiones que hacen a la potestad regulatoria de los Estados, entre otras cuestiones.

Sobre ese mismo modelo se estructuró el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), cuyas negociaciones comenzaron el mismo año. Surgido en el marco de la "Iniciativa para las Américas" impulsada por EE.UU., el ALCA fue un proyecto de área de libre comercio que debía llegar de Alaska a Tierra del Fuego y atravesar los 34 países de América, con excepción Cuba. El tratado seguía el modelo de negociaciones del libre comercio impulsado desde la OMC, pero permitía además blindar, en cada nación que lo suscribiera, las reformas estructurales impulsadas en el marco del Consenso de Washington: ajuste fiscal, eliminación de impuestos al capital, liberalización comercial y financiera, apertura a la inversión extranjera, desregulación y reducción de la intervención estatal en la economía y privatización de activos públicos.

Es decir, el ALCA no era un proyecto para vincular mejor las economías del continente, impulsar el crecimiento y el bienestar de las mayorías. Era una propuesta orientada a consolidar y fortalecer la posición del capital norteamericano y las multinacionales de ese país, que operaban a través de su gobierno para imponer la adhesión al tratado. Ese patrón orientado a favorecer al capital transnacional hizo que el primer borrador de las negociaciones del ALCA no se conociera hasta el 2001. Aquí nos encontramos con una primera característica de los tratados de libre comercio: el secretismo de las negociaciones. ¿Por qué no puede conocer un pueblo lo que negocia su gobierno? ¿Será que lo que se negocia no le conviene?

Un dato para tener en cuenta el contexto en que se desarrollan las negociaciones del ALCA, y ofensiva del libre comercio a nivel mundial, es el alto grado de movilidad que alcanza el capital financiero. Gracias al alto grado de desarrollo tecnológico alcanzado en las últimas décadas del SXX, la economía especulativa se impone sobre la economía real. El avance de las tecnologías

de la información y la comunicación (TICs) hace que los capitales puedan trasladarse a nivel mundial, entre las principales plazas financieras del mundo, y generar transacciones que superan a las que resultan de la producción real de bienes y servicios. Esa movilidad traspasa las fronteras y supera la capacidad regulatoria de los Estados nacionales, incrementando el poder de las multinacionales que operan a nivel global.

LOS GOBIERNOS Y LOS PUEBLOS FRENTE AL ALCA

De la 1^o Cumbre
de las Américas
realizada
en Miami en 1994,
a la cumbre de
Mar del Plata de
2005,
el ALCA fue
cosechando una
amplia resistencia
en la región.

El ALCA era ante todo un proyecto armado a medida de los intereses norteamericanos en el marco de la "Iniciativa para las Américas". Y abarcaba mucho más que libre comercio. Esto surge del análisis de los borradores del acuerdo. Abarcaba temas como inversiones, políticas de competencia, solución de controversias, propiedad intelectual, compras gubernamentales, cuestiones ambientales y laborales, y en todos los casos se contemplan las necesidades de las empresas de EE.UU. No es casual que haya sido este país el que impulsó el acuerdo y estableció los ritmos de las negociaciones.

El ALCA también incluía la liberalización de los mercados agrícolas, pero sin tomar como contrapartida la eliminación de los fuertes subsidios que EE.UU. destina a ese sector de su economía. En definitiva, el ALCA implicaba una integración fuertemente asimétrica, en la medida en que 31 de las 34 economías que formarían parte del acuerdo (el 75% de los países) tenía un PBI inferior al promedio y no existían mecanismos compensatorios para garantizar la cohesión social y económica de las naciones más pequeñas.

De la primera Cumbre de las Américas realizada en Miami en 1994, donde se dio inicio a las negociaciones, a la Cumbre de Mar del Plata en 2005, en la que quedó definitivamente estancado el acuerdo, el ALCA fue cosechando una amplia resistencia en la región. En el conjunto de los países latinoamericanos las políticas del Consenso de Washington, supervisadas por el FMI, estaban sumiendo a la región en una fuerte crisis donde la desocupación, la recesión y el endeudamiento externo empezaban a despertar la reacción de importantes colectivos sociales, sindicales y políticos.



Para 1998 se formó la Alianza Social Continental (ASC) que comenzó a organizar la Cumbre de los Pueblos, como un espacio de discusión y propuesta paralelo a las Cumbres de las Américas, donde se excluía el debate público.

La resistencia de los pueblos latinoamericanos al neoliberalismo a lo largo de la década del '90 fue incrementándose y conoció algunos momentos clave como el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en México en 1994, la guerra del gas y del agua en Bolivia en 2001 y 2003 ó el levantamiento popular del 19 y 20 de diciembre de 2001 en Argentina. El colapso económico permitió la emergencia de nuevos gobiernos, que tuvieron que tomar nota de las demandas sociales e implementar medidas para salir de la crisis en que estaba sumergida la región.

Para 2005 la Cumbre de los Pueblos y la Cumbre de las Américas de Mar del Plata mostraron la confluencia entre movimientos, organizaciones sociales, políticas y sindicales y algunos de los nuevos gobiernos surgidos al calor de esta crisis en el rechazo al Área de Libre Comercio de las Américas. Con el rechazo de los presidentes de Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay las negociaciones del ALCA quedaron bloqueadas.



En paralelo a la IV Cumbre de las Américas, la III Cumbre de los Pueblos se reunió en el Estadio Mundialista de Mar del Plata para decir NO al ALCA.

Los
acuerdos

MEGA RRE GIONA LES

Ante la emergencia de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) como un bloque de negociación en la economía mundial, y el peso cada vez mayor de China en los intercambios internacionales, EE.UU. enmarcó su estrategia geopolítica en la de formación de bloques comerciales mucho más amplios

Del mismo modo en que la parálisis de las negociaciones en Organización Mundial de Comercio dieron lugar a los Tratados de Libre Comercio (TLCs) y los Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs), ante estancamiento del ALCA, Estado Unidos impulsó acuerdos bilaterales con los países más fines a su política exterior. Así concretó una serie de TLCs: con Chile (2004), el CAFTA con los países centroamericanos (2004), con Panamá (2006), con Perú (2006), con Colombia (2007). Todos estos tratados recuperan los postulados del ALCA y avanzan en la liberalización de materias más amplias que el comercio de bienes.

Pero ante la emergencia de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), como un bloque de negociación en la economía mundial, y el peso cada vez mayor de China en los intercambios internacionales, EE.UU. enmarcó su estrategia geopolítica en la formación de bloques comerciales muchos más amplios. Con ello buscó asegurar los intereses de las multinacionales estadounidenses en todas las regiones que garantizan el funcionamiento de sus cadenas de valor. El argumento técnico utilizado para ello es que existiendo tantos TLCs y TBIs, resulta necesario homogenizar estas normas en grandes acuerdos. Lo cierto es que con ellos se abandona la vía de negociación multilateral de la OMC y se buscan acuerdos plurilaterales que, una vez incorporada una más crítica de países, se intentará imponer al resto de las naciones.

Los acuerdos más regionales que se impulsan en la actualidad son:

- **El Acuerdo de Comercio e Inversiones Transatlántico (TTIP, por sus siglas en inglés):** es un acuerdo entre EEUU y la UE de comercio e inversiones. Su objetivo de máxima es alejar definitivamente a Europa de Eurasia y acercarla a EEUU. Incluye normas polémicas y resistidas por sindicatos y organizaciones sociales europeas como normas fitosanitarias, ambientales y laborales.
- **El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP en inglés):** es un tratado que firman 13 naciones de América y de Asia (no incluye a China). Busca establecer una economía asiática a la medida de las necesidades de EEUU y eludir el poder de negociación alcanzado por China desde su ingreso a la OMC.
- **El Acuerdo Mundial sobre Comercialización Servicios (TISA en inglés):** es un acuerdo que pretende como objetivo máximo eliminar el trato preferencial a los países en vías de desarrollo e incluir los temas de agenda que están trabados en la OMC, producto de la paralización de la Ronda de Doha.

Tanto el **TISA** como el **TPP** involucran a Estados latinoamericanos y forman parte de la nueva agenda comercial en la región.

Trade in
Services
Agreement

EL TISA



El TISA abre a la competencia del mercado los servicios públicos que brinda el Estado y habilita su privatización.

El Acuerdo Sobre Comercialización de Servicios o TISA es impulsado por grandes corporaciones transnacionales y tiene como objetivo liberalizar el sector servicios de la economía, incluidos los servicios públicos

El Acuerdo sobre Comercialización de Servicios o TISA es impulsado por grandes corporaciones transnacionales y tiene como objetivo liberalizar el sector servicios de la economía. Actualmente se está negociando entre Australia, Canadá, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauritania, Nueva Zelanda, Noruega, Paquistán, Corea del Sur, Suiza, Taiwán, Turquía, Estados Unidos, los 28 Estados miembros de la UE y, por nuestra región, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá y Perú. Uruguay formaba parte de las negociaciones, pero la fuerte oposición social obligó la salida del país del tratado. Estos países se autodenominan los “auténticos buenos amigos de los servicios” y se reúnen regularmente en Ginebra con el objetivo de firmar el acuerdo durante 2016.

Lo que se sabe sobre el tema se conoce gracias a filtraciones, dado que las negociaciones se desarrollan en absoluto secreto. Abarca temas como servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, regulación doméstica, transparencia, compras públicas, transporte aéreo, transporte marítimo, transporte terrestre y logística, servicios postales, servicios referidos a la energía, servicios medioambientales, servicios profesionales, empresas estatales y los llamados “Modo 4”, que se refieren al movimiento transfronterizo de personas. El acuerdo incluye más anexos y, por ende, sectores, pero aun se desconoce la totalidad de los documentos.

Características principales

- **Secretismo:** ni la prensa, ni las organizaciones sociales ni los legisladores de los distintos países involucrados tienen acceso a los borradores completos de los textos en negociación
- **Se niega la función social de los servicios.** Éstos son tratados como meras mercancías, sujetas a las reglas de mercados. Acceso universal, gratuidad, calidad en la prestación, o cualquier regulación que busque garantizar el interés público queda vedada.
- **Habilita la competencia con proveedores de servicios extranjeros.** No es requisito que las empresas se instalen en los países donde prestan servicios, pueden “suministrarlos” desde el extranjero, o a través de empresas extranjeras con presencia local pero cuya prioridad es remitir ganancias a sus accionistas en el extranjero.
- **Empresas y monopolios estatales:** deben funcionar con los mismos criterios mercantiles que las empresas privadas y garantizar la libre competencia.

- **Los gobiernos renuncian al derecho de dar preferencias a los proveedores locales de servicios** -por ejemplo de comunicaciones, educación, electricidad o saneamiento- o a **limitar la inversión extranjera** y exigir una mayoría de directores locales en sectores sensibles de los servicios.

- Las normas básicas sobre acceso al mercado **restringen la capacidad de los gobiernos de moldear estos “mercados”** limitando a tal efecto el tamaño o crecimiento de determinadas actividades –tales como los bancos, los emprendimientos turísticos o los hipermercados- ya sea a escala nacional o a nivel local, sin importar si se trata de empresas de propiedad local o extranjera.

- Las restricciones en materia **regulatoria y normativa** se aplican tanto al gobierno central como a los gobiernos locales y a los organismos no gubernamentales tales como agencias profesionales.

- **Los servicios públicos básicos se abren a la competencia privada.** Salud, la educación, la seguridad, son considerados servicios abiertos a la competencia y al igual que el transporte, la luz, el gas y el agua, deben estar exentos de regulaciones que puedan afectar el rendimiento de las inversiones.

- Las **excepciones** para medidas de salud pública, medioambientales, de orden público y moralidad deben fundamentarse y sólo sirven como defensa ante una queja o impugnación, y están sujetas a muchas pruebas onerosas. Dichas excepciones han demostrado ser **ineficaces** como salvaguardas en la OMC, habiendo servido exitosa y plenamente como tales solamente en una de más de 40 controversias.

- Las leyes y reglamentaciones de **protección de la privacidad** de las personas en lo relativo al procesamiento y difusión de datos personales y protección de la confidencialidad no pueden ser incompatibles con las disposiciones del acuerdo



- A los gobiernos les queda vedado restringir los **movimientos transfronterizos de capital** esenciales para la prestación de un servicio, o las entradas de capital asociadas con inversiones extranjeras en sectores de servicios en los que han asumido compromisos. Los gobiernos quedan muy limitados en sus potestades de imponer controles de capital, incluso en casos de amenaza o emergencia real de la balanza de pagos.

- Se establece una **cláusula trinquete**, mediante la cual no se puede dar marcha atrás en cada sector que se liberaliza.

- Se incorpora una cláusula de **paralización**, que no permite desarrollar normas adicionales que restrinjan la libertad de operación de las empresas o regulen su comportamiento en detrimento de sus ganancias, una vez entrado en vigor el acuerdo.

- **Transparencia:** Los gobiernos deben comunicar con antelación a las empresas cualquier norma que pudiera involucrarlas, antes de su sanción parlamentaria.

- Comercio electrónico. Se desprotegen completamente los datos de las personas, liberando el tránsito de datos dentro y fuera del país de los mismos.

- Se utiliza un sistema **listas negativas** para el trato nacional. Es decir, se debe especificar en qué sector no se quiere dar trato nacional, y donde no se dice nada, queda automáticamente liberado. A su vez, todos los servicios que no figuren en las listas porque no han sido creados, pero que lo estarán en un futuro, quedan automáticamente liberalizados.

- Se aplica el criterio de **neutralidad tecnológica** para la energía, impidiendo al Estado promover fuentes de energía renovables y no contaminantes para combatir el calentamiento global.

Los países que abracen TISA deben comprender que estarán abandonando gran parte de su soberanía y capacidad regulatoria. No podrán siquiera establecer **condiciones de desempeño de las inversiones**, como orientar a dónde se dirigen, exigir contratación de personal, ni regular la remisión de dividendos al extranjero.

El acuerdo impone reglas de **gran alcance**, ya que limitan los derechos de los gobiernos a usar prácticamente todas las herramientas que tienen actualmente a su disposición -las leyes, reglamentaciones, normas, procedimientos, decisiones, acciones administrativas u otras. Además, se aplican a todos los aspectos y eslabones de la cadena de suministro de un servicio en particular: su producción, distribución, publicidad, venta y entrega.

*Movilización
contra el TISA en
Montevideo, Uruguay.
Abril 2015.*



Trans-
Pacific
Partnership

EL TPP

El TPP se desarrolla en 30 capítulos que abarcan áreas como: comercio de bienes, administración aduanera, telecomunicaciones, compras estatales, transparencia, propiedad intelectual, asuntos laborales, servicios financieros, empresas estatales y monopolios públicos, entre otros.

El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés) es un instrumento que, al igual que el TISA, plantea un ambicioso y peligroso avance de las empresas multinacionales sobre la soberanía de los Estados. Si bien sus antecedentes datan del año 2005, con el ingreso de Estados Unidos en 2008 el acuerdo se convirtió en un punta de lanza para la reorganización del comercio mundial. Hoy forman parte de las negociaciones EE.UU., Canadá, Australia, Japón, Vietnam, Singapur, Nueva Zelanda, Brunei, Malasia y, en nuestra región, México, Perú y Chile.

Luego de años de negociaciones secretas y por fuera de la Organización Mundial de Comercio, el 4 de febrero de 2016 los gobiernos participantes sellaron el acuerdo en Nueva Zelanda. El TPP se desarrolla en 30 capítulos que **abarcan áreas como: comercio de bienes, administración aduanera, telecomunicaciones, compras estatales, transparencia, propiedad intelectual, asuntos laborales, servicios financieros, empresas estatales y monopolios públicos, entre otros.**

Como sucede con el TISA, uno de los principales rasgos de este tratado es que extiende su ámbito más allá del comercio e involucra áreas donde los Estados establecen regulaciones precisas o bien limitan a los monopolios públicos con el argumento de favorecer la competencia privada.

Algunas características

- El TPP promueve la reducción o **eliminación de barreras aduaneras**. Con ello se restringen las posibilidades de los Estados de desarrollar estrategias de desarrollo, se cristalizan las asimetrías existentes entre economías de distinta escala y se garantiza el control de las cadenas de valor por parte de las multinacionales líderes en cada rubro.
- Se limitan la capacidad de acción de la **Empresas y Monopolios del Estado (EyME)** constituidos para salvaguardar el interés público (tal como sucede en la provisión de agua, energía, etc).
- Se iguala a las **EyME** con las empresas privadas y se prohíbe a los Estados otorgar subsidios o establecer preferencias en las compras públicas.
- Se liberalizan las **compras públicas**, impidiendo a los Estados dar preferencia a proveedores locales como forma de estímulo al desarrollo nacional.
- En materia de **telecomunicaciones y comercio electrónico** se limita la discrecionalidad de los Estados en la asignación de licencias, se exige la li-

bre disponibilidad de las infraestructuras y el libre flujo de datos e informaciones.

- **Se iguala a las empresas con los Estados** en los procesos de solución de diferencias, estableciendo mecanismo de arbitraje como el CIADI como forma de defensa de las inversiones.

- En materia de **propiedad intelectual** se aumenta a 70 años la disposición monopólica de las obras, obturando la difusión del conocimiento, con un impacto negativo en el **área farmacéutica** donde las multinacionales del rubro se garantizan su negocio frente al ingreso de genéricos y bioequivalentes.

- Se obliga a los estados firmantes a adherir acuerdos previos, como el **Convenio de la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV21)** que protege los derechos sobre las semillas transgénicas e implica en los hechos una privatización de las semillas a favor de las multinacionales y en perjuicio de las comunidades campesinas.

Se trata, en definitiva, de un acuerdo que como el TISA, pone en riesgo la soberanía política de los Estados nacionales y busca garantizar el control operativo de las cadenas de valor a nivel mundial por parte de las multinacionales.



Marcha en Santiago de Chile contra el TPP. 2015.

CON CLUSIO NES

En base al recorrido planteado podemos concluir y reafirmar una vez más: los tratados de libre comercio involucran mucho más que comercio. Limitan el accionar del Estado y de los gobiernos para regular la economía en función del interés público, para implementar políticas de desarrollo y para garantizar los derechos económicos, sociales y culturales de nuestros pueblos. Esto es así porque ponen por encima de todo derecho el de los inversionistas y las empresas privadas.

Con tratados como el Acuerdo en Sobre Comercialización de Servicios (TISA) y el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), que integran varias naciones latinoamericanas, EE.UU. intenta construir bloques económicos y comerciales donde las empresas multinacionales con base en su territorio puedan operar a escala global sin límites.

Sin límites significa sin regulaciones ni restricciones a sus expectativas de ganancia por parte de los Estados nacionales. Implica la eliminación de cargas impositivas y reglamentaciones que, basadas en el interés público, pongan un freno al avance de la economía de mercado y afán de lucro en áreas críticas de la vida social, como la salud, la educación, o la protección del medio ambiente. Quiere decir sin exigencia alguna al capital.

Y la clave de todo esto, que exige una respuesta por parte de los pueblos y de los trabajadores, es que si nuestro país se suma a estos acuerdos ningún gobierno podrá revertir a futuro los compromisos que se asuman. Porque el costo para los países de salir de los acuerdos comerciales es muy grande, muy costoso. Las demandas que las corpo-

raciones mundiales pueden hacer contra un Estado al amparo de un Tratado de Libre Comercio son tan grandes que obligan a pensar seriamente y tomar conciencia sobre los riesgos que involucran.

Como organización y como pueblo tenemos una experiencia previa en lo que respecta a resistir los embates neoliberales y, en ese recorrido, la batalla contra el ALCA es un hito en nuestras luchas. Nos demuestra que si nos organizamos podemos frenar la avanzada del capital. Pero el escenario actual no es el mismo de 2005. La crisis que se vive en la región y en nuestro país viene de la mano de una recomposición de las fuerzas de derecha, que por vía democrática esta vez, vuelven a tomar control absoluto del Estado para ponerlo al servicio de los intereses del capital extranjero. Frente a la caída de los precios de las materias primas, los gobiernos están preocupados por atraer inversiones externas a como dé lugar, sin reparar en los amenazas futuras que involucran las concesiones que ofrecen.

Frente a ello los trabajadores, así como el resto de los actores del campo popular, debemos ser capaces de construir la unidad necesaria para enfrentar estos tratados, con la misma fuerza que lo hicimos cuando resistimos al ALCA. Y dado que se trata de temas complejos, tenemos que formarnos en informarnos para impulsar el debate sobre ellos, multiplicar la información disponible desde una perspectiva crítica y sumar los consensos necesarios para hacer valer la voluntad de las mayorías.

En ese sentido, este material es un punto de partida y una propuesta para la acción. Para seguir investigando, para seguir distribuyendo el conocimiento sobre aquello que se nos intenta ocultar y para empezar a construir los lazos de unidad que nos permitan alcanzarla fuerza que necesitamos.

Bibliografía consultada

· **Acosta, Alberto y Fander Falconí (2005),**

TLC, más que un tratado de libre comercio.

Quito: FLACSO Ecuador.

· **Eberhardt, Pia y Olivet, Cecilia (2012).** *Profiting from injustice.*

Bruselas: Corporate Europe Observatory and the Transnational Institute.

· **Echaide, Javier y Ghiotto, Luciana (2008)**

¿Qué es el libre comercio? Entre mitos y realidades. Buenos Aires: Capital Intelectual.

· **Ghiotto, Luciana (2013)** “Los Tratados Bilaterales de Inversión y la protección a las inversiones: un análisis del caso argentino” en Kan y Pascual (comps.), *Integrados (?). Debates sobre las relaciones internacionales y la integración regional europea y latinoamericana*; Ediciones Imago Mundi (Buenos Aires).

· **Scasserra, Sofia (2016).** *Los Acuerdos Megarregionales en América Latina.* Buenos Aires: UNTREF.

