

EL TISA, EL TPP Y LA NEGOCIACIÓN DE LA VIDA Y LOS DERECHOS

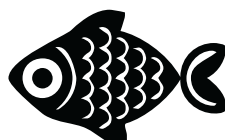
1



EL TISA, EL TPP Y LA NEGOCIACIÓN DE LA VIDA Y LOS DERECHOS

LIC. VIVIANA BARRETO
LIC. NATALIA CARRAU
REDES-AT

Febrero 2016



INTRODUCCIÓN:

... El esquema de negociaciones comerciales se reconfigura

Los esquemas de negociación comercial han sufrido importantes transformaciones desde mediados del siglo XX hasta la actualidad. Con la Ronda Uruguay del GATT^{1,2}, que inaugura un período de negociaciones que culminaría en la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se inicia un período dominado por la imposición del paradigma neoliberal en las negociaciones internacionales en materia de comercio. Una expresión clara de ese proceso es la paulatina extensión de las negociaciones presuntamente comerciales a disciplinas que van más allá de lo estrictamente comercial vinculándose crecientemente a aspectos que hacen a la convivencia en sociedad y la relación Estado – Sociedad – Mercado. A pesar de negociar cuestiones tan sensibles para la vida de los pueblos, como los relacionados con la salud o la difusión tecnológica y cultural, este tipo de negociaciones se realizan a espaldas de la población con el argumento de que son materia confidencial que debe estar en manos de diplomáticos técnicos y en políticos.

Lo cierto es que más allá de los nombres técnicos y las especificidades de las disciplinas que se negocian, los acuerdos no dejan de ser un conjunto de reglas e instituciones a las que se comprometen y adhieren los países que los firman. Al mismo tiempo, estos acuerdos y su lógica imponen indirectamente obligaciones a países no firmantes que interactúan comercialmente con los países firmantes. Es por esto que a menudo se amenaza con la marginación a los países que no adhieren a estos acuerdos. Por tanto, en cierta forma estamos frente a lógicas de negociación comercial que tienen vocación hegemónica e imponen directa e indirectamente normas, instituciones y reglas que generan importantes impactos en los países, en particular en los países en desarrollo.

Es habitual señalar la década del noventa como un punto de quiebre en la multiplicación de acuerdos comerciales regionales. La década del noventa es un mojón en la historia de muchas disciplinas, en particular en la economía y la política. El comercio internacional no estuvo ajeno a los cambios ocurridos en la economía y la política. Por el contrario, acompañó dichos cambios en el marco de la agenda neoliberal que determinó la esencia, dinámica y el alcance de las relaciones comerciales. Si bien los acuerdos comerciales regionales comienzan a crecer en cantidad a mediados de los noventa, los acuerdos plurilaterales megaregionales que actualmente se están negociando presentan algunas características particulares que los diferencian de los anteriores y que nos permiten afirmar que estamos frente a una nueva generación de acuerdos. La CEPAL³ señala tres grandes características. En primer lugar, el número y tamaño de las economías que están involucradas en estos acuerdos son significativos en términos de población y de los flujos de comercio y de inversión de los que son responsables. En segundo lugar, estos acuerdos tienen como objetivo la creación de espacios económicos integrados de vasto alcance, más allá de la lógica bilateral. En tercer lugar, los contenidos que incluyen estos acuerdos no son de nuevo cuño pero presentan una profundidad y alcance que incrementan sustancialmente su complejidad. Si antes, al cuestionar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por su sigla en inglés) y los Acuerdos de Asociación Económica (ASE o EPA por su sigla en inglés) de la Unión Europea (UE), decíamos que estábamos frente a acuerdos que negociaban más allá de lo establecido hasta ese momento en la vía multilateral de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en este caso podemos afirmar que no solo van más allá de lo acordado a la fecha en la OMC, sino que están comenzando a incluir nuevos instrumentos de negociación comercial que mercantilizan directa o indirectamente múltiples aspectos de la vida cotidiana de personas en un grado no visto antes.

1. La Ronda Uruguay se lleva a cabo desde setiembre de 1986 a abril de 1994 momento en el que se firma el acuerdo constitutivo de la OMC en Marrakech, Marruecos.

2. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio por su sigla en inglés.

3. Rosales, O., Herreros, S., Frohmann, A. y García-Millán, T., "Las negociaciones megaregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial", Serie Comercio Internacional N° 121, 2013.

A estas transformaciones en las negociaciones comerciales le anteceden modificaciones estructurales en las formas de producción a nivel mundial. Pareciera que las mismas políticas que dieron lugar a la globalización neoliberal, hoy están –de forma exacerbada- ampliando la incidencia de los agentes que conducen el proceso globalizador: las empresas transnacionales (ETN). La CEPAL⁴ ubica estas transformaciones en los procesos productivos en la década del ochenta con la reducción de las barreras al comercio y a las inversiones, con la caída de los costos del transporte (eslabón fundamental del comercio internacional) y el avance de la tecnología de la información y las comunicaciones. Estos factores se combinaron para dar paso de a poco a una nueva organización de la producción mundial, consolidando “redes de producción y abastecimiento del tipo Norte-Sur”⁵.

Estamos frente a una nueva fase de acumulación capitalista donde la producción se organiza crecientemente a partir de cadenas globales de valor. Los acuerdos megaregionales aparecen, en este contexto, como esquemas para la consolidación de la estructura de poder económico a nivel internacional. Estos acuerdos operan fortaleciendo a aquellos países que tienen la capacidad de operar como conductores de las cadenas de valor, los que gobiernan los eslabones más importantes y redituables de las cadenas, básicamente Estados Unidos y Japón en el caso del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP por su sigla en inglés) y también de la Unión Europea en el Acuerdo en Comercio de Servicios (TISA por su sigla en inglés).

Otro de los elementos distintivos de estos cambios es que las cadenas de valor están controladas por ETN que en su enorme mayoría provienen de los países centrales. A través del proceso conocido como “deslocalización de la producción”, las ETN han descentralizado los diferentes eslabones, ubicando la producción en diversos países en función de la rentabilidad ofrecida en materia de mano de obra de bajo costo, materias primas abundantes, exoneraciones impositivas, tecnología disponible, legislaciones ambientales débiles, entre otros aspectos. Esto da lugar a economías industrializadas exportadoras de tecnología, valor agregado, *know how*, innovación, que ensamblan sus cadenas productivas con “economías de fábrica” en países en desarrollo. Las cadenas de producción también se han regionalizado a partir de los productos intermedios que deben trasladarse entre países antes de convertirse en el producto final. Las regiones comienzan a ser importantes al haber una división en torno a los diferentes eslabones de la producción del producto final.

Como resultado, las regiones han venido integrando cadenas de valor productivas específicas que dan lugar a lo que la CEPAL identifica como tres grandes redes de producción o fábricas en el mundo: “Fábrica Europa” (centrada en Alemania), “Fábrica Norteamérica” (centrada en Estados Unidos) y “Fábrica Asia” (originalmente centrada en Japón pero ahora sobre todo en China). La forma de operar de estas redes de producción se identifica claramente en las industrias automotriz, electrónica o la vestimenta: “[...] *los bienes finales crecientemente ya no se producen en un solo país. Las actividades de investigación y diseño, fabricación de partes y componentes, ensamblaje, mercadeo y distribución se llevan a cabo en varios países, mediante la interacción organizada de múltiples empresas (o filiales de una misma empresa multinacional).*”⁶

Estos acuerdos de nueva generación responden a esta nueva ingeniería de producción de bienes y ofrecen los marcos normativos e institucionales apropiados para garantizar las condiciones óptimas para beneficio de sus principales agentes, las empresas transnacionales y el capital financiero internacional. Entre las reglas e instituciones más destacables que imprimen los acuerdos se encuentran la garantía de libre comercio de bienes y capitales, la agresiva protección de los derechos de propiedad intelectual, la vocación de reducir la discrecionalidad de los Estados en el dictado de su política pública, instrumentos para la solución de controversias que protegen los intereses de los inversionistas, y estándares amplios y profundos de liberalización en los sectores de interés ofensivo para el mundo desarrollado.

4. Idem Nota al Pie N° 1.

5. Idem Nota al Pie N°1.

6. Idem Nota al Pie N°1.



Acuerdos a la medida de intereses: maximizando beneficios y socializando costos

Esta nueva generación de acuerdos además de continuar la profundización de la liberalización en los países en desarrollo, fortalecen la vocación reglamentarista ya que sus contenidos están más enfocados al establecimiento de nuevas reglas que van mucho más allá que lo estrictamente comercial, que en la desgravación arancelaria. El objetivo es —en todos los casos— ampliarla frontera de lucro para las corporaciones. Claramente este es un motivo explícito tanto para Estados Unidos como para la Unión Europea en la promoción de estos nuevos modelos. Estos acuerdos a pesar de incluirse como instrumentos para el libre comercio, pretenden regular sectores productivos a beneficio de determinados intereses. Stiglitz y Hersh señalan al respecto: “[...] considere cómo los Estados Unidos esperan utilizar el TPP para regular el comercio de la industria del tabaco. Durante décadas, las empresas tabacaleras estadounidenses han utilizado mecanismos de defensa para los inversores extranjeros creados por acuerdos similares al TPP para luchar contra regulaciones destinadas a frenar el flagelo para la salud pública que es el consumo de tabaco. Bajo estos sistemas de resolución de controversias inversores-Estado (ISDS), los inversores extranjeros adquieren nuevos derechos para demandar a los gobiernos nacionales [...]”⁷. Los contenidos de los acuerdos están dirigidos a garantizar y sellar los intereses de las corporaciones lo que impacta directamente en contra de los derechos de las personas.

Tanto en el TPP como en la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) que Estados Unidos está negociando con la UE, las instituciones como los tribunales de solución de controversias están presentes de forma renovada a como lo estaban en los típicos modelos de Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI)⁸. Es decir que, los países centrales están imponiendo una homologación de estándares y reglas por la vía de los hechos al incluir las mismas reglas y el mismo alcance de las mismas en todos los acuerdos de nueva generación que se están negociando. Por esto mismo estos acuerdos son señalados como promotores de un nuevo esquema de reglas para las negociaciones comerciales⁹.

La otra cara de estas “innovaciones” son los riesgos que tiene para los países en desarrollo puesto que este tipo de acuerdos imprime y consolida la lógica de acaparamiento de la ganancia productiva y del capital por parte de los países desarrollados delegando a los países en desarrollo el clásico rol histórico de proveedores de materia prima, territorios de ensamblaje y almacenamiento, ejércitos de reserva de mano de obra barata y flexibilizada y una masa de consumidores dispuestos a comprar el valor agregado que le exporten. La discusión sigue estando en la división internacional del trabajo y en qué países continuarán estando en el estadio de desarrollo (y ahora también escribiendo las reglas del comercio) y continuarán “pateando la escalera” hacia el desarrollo para el resto de los proveedores.

7. Stiglitz, J. y Hersh, A., “La pantomima del TPP”, Octubre 2015. Disponible en: <http://www.sinpermiso.info/textos/la-pantomima-del-tpp>

8. No se conoce el contenido de la negociación en referencia a la solución de controversias en el TISA. Según la información publicada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia las negociaciones no alcanzaron a tratar este asunto, por el momento. Ver: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=31213>

9. Respecto al TPP, “[...] de los treinta capítulos informados, la minoría versa sobre la reducción de barreras tarifarias. La mayor parte del acuerdo está orientado a la consolidación de garantías para las inversiones extranjeras directas, la reducción de las cláusulas laborales y ambientales, la restricción de las políticas de compras gubernamentales y, en especial, el recrudescimiento de la legislación internacional de propiedad intelectual”. Traducción propia del portugués. Guedes Pinto, J. P., Caramaz Carlotto, M. y Fróes de Borja Reis, C., “TPP: made in USA”, Le Monde Diplomatique Brasil, Diciembre 2015. Disponible en: <http://diplomatie.org.br/artigo.php?id=2007>

Asimismo, la nueva generación de acuerdos está también reflejando una disputa de potencias por los mercados y por los flujos de comercio e inversiones. En este sentido, han sido muchas las intervenciones del presidente de Estados Unidos, Barack Obama señalando el interés que tiene su país en reducir el margen de influencia creciente que China está teniendo en Asia y en otras regiones. La disputa por establecer las reglas del comercio es también una estrategia comercial, económica y política para marginar a China como economía competidora de Estados Unidos.

Estados Unidos también tiene particular interés en la profundización del alcance de la negociación en materia de Propiedad Intelectual, que actualmente es una de las disciplinas que generan controversia, pero también más promovida por los países centrales al constituir *“el presupuesto central para la consolidación de una división internacional del trabajo ventajosa para los países técnica y productivamente más avanzados.”*¹⁰ El texto del TPP incorpora exigencias propias de la ley de Estados Unidos en materia de *“medidas tecnológicas de protección”* que *“son una especie de “candados digitales” que permiten que los titulares de derechos controlen el acceso y reproducción de las obras, música o libros de su creación”*¹¹.

Por otro lado, el secretismo que es característico en estos acuerdos, pareciera ser un camino unidireccional. Los contenidos de los acuerdos están en manos de técnicos y políticos pero abiertos a ciertas *“consultas off the record”* a las grandes cámaras empresariales que nuclean y aglutinan a las ETN líderes en el mundo. En el caso del TISA basta con acceder a los pronunciamientos de la Coalición Mundial de Servicios (conglomerado internacional que reúne a las principales corporaciones de servicios a nivel global) para encontrar las bases de la línea negociadora que llevan adelante los impulsores del acuerdo.¹²

A pesar de que la UE se muestra como una región más cercana históricamente a América Latina y, si bien sus intereses no son idénticos a los planteados y defendidos por Estados Unidos, en los últimos 10 años ha venido transitando una trayectoria liberalizadora en cuanto a sus acciones en comercio exterior y política exterior, pero también en las reformas que los países miembros han implementado para el bloque¹³. Por tanto la estrategia de la UE muchas veces replica la agenda ofensiva de Estados Unidos aún cuando simplemente sea como socio comercial o la travista de aliado estratégico. Uno de los principales intereses ofensivos para la UE dentro de estos acuerdos lo constituyen los Servicios Financieros en los que es altamente competitiva.

Por su parte, China está en proceso de negociación de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP por su sigla en inglés) que incluye a los miembros del ASEAN y otros países de importancia en la región asiática como Australia, Corea del Sur, Japón y la India. De concretarse, este acuerdo se convertiría en el mayor en el mundo con más del 50% de la población mundial¹⁴. Las negociaciones se desarrollan sobre la base de los acuerdos ya existentes bajo el formato *“ASEAN+1”* y se trabaja hacia la convergencia de las disposiciones en materia de liberalización del comercio y las diversas disciplinas reguladas. Se busca acordar el criterio de acumulación de origen lo que impactaría muy positivamente en las redes de producción de la *“Fábrica Asia”*. Si bien este acuerdo constituiría un acuerdo megarregional por las dimensiones de las economías que involucra y la aspiración ambiciosa en cuanto a liberalización y convergencia, es una iniciativa un tanto más flexible que el TPP en la medida que tiene en cuenta el diverso grado de desarrollo económico relativo de los miembros y prevé, además de un trato especial y diferenciado en materia de compromisos asumidos, la asistencia técnica y creación de capacidades para un correcto seguimiento de las negociaciones¹⁵.

10. Traducción propia del portugués. Guedes Pinto, J. P., Caramaz Carlotto, M. y Frôes de Borja Reis, C., (2015). Idem Nota al Pie N° 8.

11. Pérez De Acha, G., *“El TPP y las medidas tecnológicas de protección”*, Octubre de 2015. Disponible en: <https://www.derechosdigitales.org/9416/tpp-las-medidas-tecnologicas-proteccion/>

12. Accesibles en: <https://servicescoalition.org/about-csi/global-services-coalition>.

13. En 2006, la Comisión Europea lanza un conjunto de documentos ambiciosos. El primero de ellos *“Una Europa Global: competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE”*, es interpretado como el conjunto de documentos que describen la estrategia política, comercial y económica de la UE hacia el exterior. El documento señala que la prioridad para la UE está en la liberalización cada vez más profunda del comercio internacional y que la competitividad del bloque solo puede mantenerse con la apertura de nuevos mercados para la inserción de sus empresas.

14. Nota de prensa, Petchanet Pratuangkrai, *“RCEP to seek tariff pact by year-end”*, Bilaterals.org: <http://www.bilaterals.org/?rcep-to-see-tariff-pact-by-year&lang=en>

15. CEPAL, *“Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe”*, 2013.



El TPP y el TISA cara a cara, dos expresiones de un mismo instrumento.

El TPP tiene su primer antecedente en 2005 con la firma del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (conocido como P4) entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. En 2008 el proceso cambia rotundamente de lógica con el ingreso de Estados Unidos que a partir de 2010 instala un esquema de negociación ambicioso, con clara vocación de ampliar las obligaciones emanadas de la OMC y los TLC ya vigentes. Además, otro de los factores que pesaron en el ingreso de Estados Unidos y que son motivación para el impulso de negociaciones agresivas en el acuerdo es la necesidad de contrarrestar la influencia de China en Asia. Según palabras del Presidente Barack Obama, con el TPP Estados Unidos se propone escribir las reglas del comercio global, esta vez más explícitamente, homologando y profundizando las condiciones ya impuestas en los TLC: *“Con este Acuerdo Transpacífico escribiremos las reglas para la economía global. Estados Unidos está liderando el siglo XXI”*¹⁶ El pasado 4 de Febrero de 2016 los Ministros de los 12 Estados parte en la negociación firmaron el acuerdo en Nueva Zelanda. A partir de entonces se abrió un periodo de dos años en el cual todos los Estados deberán ratificar el acuerdo por medio de sus respectivos Parlamentos.

Por su parte, el TISA involucra 23 países incluyendo a la UE (que aquí cuenta como un solo país) y a Estados Unidos, y la información que ha podido conocerse, al igual que en el TPP, antes del anuncio de su conclusión, radica en las filtraciones realizadas por Wikileaks. Desde comienzos de 2012, los países miembros de la OMC autodenominados “verdaderos amigos de la liberación del comercio de servicios” han impulsado la negociación de un acuerdo en el área de servicios, de participación voluntaria, fuera del ámbito de la OMC. Al igual que con el TPP, el TISA también está diseñado para excluir y marginar a China de los centros dinámicos de producción y contrarrestar su influencia en Asia. Nunca se le permitió el ingreso a China a pesar de haberlo solicitado al mismo tiempo que Uruguay. De hecho, el ingreso de Uruguay fue demorado por haber coincidido con el de China. Estos hechos continúan señalando la importancia que estos acuerdos tienen para la estrategia económica y política de Estados Unidos de dominio de las redes de producción mundiales.

¿Qué tanto se diferencian los contenidos del TPP y los del TISA? ¿Se trata de diferencias sobre el alcance de las disciplinas o son diferencias en cuanto al enfoque que tienen en el abordaje de la negociación comercial? A simple vista se puede afirmar que una gran diferencia reside en que el TPP es un acuerdo integral, que involucra las disciplinas clásicas de las negociaciones comerciales además de las nuevas disciplinas o sectores que comienzan a ser negociables en el comercio. Por su parte, el TISA se restringe al comercio de servicios. Aún así, si solo se atendiera esta diferencia para explicar los acuerdos, se estaría teniendo un análisis restringido y simplista. El TISA a pesar de remitirse al comercio de servicios, señala una diversidad de puntos que se traducen en compromisos para los países signatarios y que van más allá del clásico comercio de servicios e involucran áreas y sectores productivos de alto dinamismo para los países. Un ejemplo claro es la lectura que tiene sobre los monopolios del Estado y el alcance de los mismos.

Por tanto, una comparación entre los contenidos de los acuerdos puede ser muy ilustrativa para comprender que se trata de dos herramientas que abonan la misma estrategia de avance de la mercantilización de la vida en sociedad, el fortalecimiento del poder de las corporaciones y la reducción del rol regulador del Estado. Asimismo, ayuda a visualizar la complejización creciente que imponen, al tiempo que refleja cómo estos acuerdos y las modalidades de negociación acompañan las transformaciones que están ocurriendo en la negociación comercial internacional. A continuación se presenta una Tabla Comparativa de los contenidos de ambos acuerdos teniendo en cuenta la magnitud de quiénes negocian los acuerdos, las reglas, instituciones y normas que imprimen y los impactos potenciales que se estaría asumiendo a nivel del comercio internacional.

16. Pronunciamento del Presidente de Estados Unidos, Barack Obama. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=tXQnti9xtHo>

Tabla Comparativa TPP y TISA

| | TPP | TISA |
|--|--|---|
| Ámbito de aplicación | Se trata de un acuerdo en materia de comercio de bienes y servicios que involucra un amplio conjunto de materias como: inversiones, regulación estatal y políticas públicas, compras del Estado, propiedad intelectual, comercio electrónico, gobernanza de la internet, telecomunicaciones, solución de controversias, empresas estatales, competitividad, desarrollo, medio ambiente, PYMES, anticorrupción y "transparencia". | Se trata de un acuerdo en materia de comercio de servicios que involucra un amplio conjunto de materias como: regulación estatal y políticas públicas, compras del Estado, solución de controversias, servicios públicos y empresas estatales, gobernanza de la internet, movimiento de personas. |
| Magnitud geo-estratégica | % PBI global: 36.3% (2014) % de la población mundial: 11.2% (2014) % del comercio mundial: 25.5% (2014) | % PBI global: 66% (2014) % del comercio mundial de servicios: 71% (2014) |
| CONTENIDOS | | |
| Regulación estatal / políticas públicas | Se denomina "Coherencia Regulatoria" y se orienta a reducir el espacio de política de los Estados. Se exige los criterios de razonabilidad, apertura, eficiencia, imparcialidad y transparencia como condiciones que los Estados deben cumplir al momento del dictado de sus reglamentaciones (leyes, decretos, reglamentos, disposiciones administrativas de toda índole). Los Estados deben demostrar que sus políticas son "necesarias" para poder llevarlas adelante (el llamado "test de necesidad"). No aplica el capítulo de solución de controversias. | Se denomina "Regulación Doméstica" y se orienta a reducir el espacio de discrecionalidad para la política pública. Criterio amplio al referirse a "medidas relacionadas con...". Establece requisitos de razonabilidad, apertura, eficacia, eficiencia, imparcialidad y transparencia como condiciones que los Estados deben cumplir al momento del dictado de sus reglamentaciones (leyes, decretos, reglamentos, disposiciones administrativas de toda índole). Incluye el "test de necesidad". |

TPP

TISA

Compras Públicas

Apertura plena. Incluye compra de bienes y servicios. Obligaciones mediante listas positivas, es decir que los Estados determinan qué entidades y qué bienes o servicios quedan comprometidos incluyéndolos en su lista de compromisos. Prevé umbrales de precios que determinan las compras/contrataciones cubiertas. Imposibilidad de discriminar en favor de proveedores nacionales o regionales. Establece ciertas condiciones especiales de transición para los países en desarrollo: precios de referencia, medidas compensatorias, incorporación gradual de entidades. Regula los procedimientos licitatorios y de adjudicación.

Liberalización extrema que incluye una amplísima gama de entidades públicas y servicios cubiertos ya que no permite establecer umbrales de precios. Incluye también la compra de bienes, cuando son la menor parte del contrato. Las obligaciones se establecen mediante listas negativas, es decir que el principio es de liberalización plena y sólo aquellas entidades que quedan incorporadas en la lista de beneficios quedan exceptuadas de las obligaciones del acuerdo. Imposibilidad de discriminar en favor de proveedores nacionales o regionales. Regula los procedimientos licitatorios y de adjudicación.

Empresas y Monopolios del Estado (EyME)

Incorpora el concepto de “neutralidad competitiva”¹⁷, las EyME deben igualarse a las empresas privadas y operar en el mercado en igualdad de condiciones. Imposibilidad de discriminar en favor de determinados proveedores. Se prohíbe el otorgamiento de ventajas por parte del Estado a las EyME, incluyendo la prohibición de subsidios, créditos preferenciales, el acceso privilegiado a la contratación pública, entre otros.

En la última Ronda de negociaciones (diciembre de 2015) se incorporó un capítulo sobre Empresas Estatales cuyo contenido no se conoce¹⁸. No obstante en función de los textos en negociación filtrados, las empresas públicas que operen en condiciones de competencia están obligadas en materia de cláusula NMF, compromisos de acceso a mercados y trato nacional a los prestadores de servicios. A los Monopolios estatales también se les ejerce una fuerte presión para controlar la aplicación de prácticas no competitivas en sus actividades conexas. Son afectadas por las disposiciones en materia de Regulación Doméstica.

17. A partir del criterio de “neutralidad competitiva” el acuerdo habilita a un fuerte escrutinio a las acciones de las EyME y del Estado y denunciar la potencial afectación de las condiciones de competencia en el mercado.

18. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, Relatorio sobre los resultados de la Ronda XV. Disponible en: <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=31213>

TPP

TISA

Telecomunicaciones

Promueven la reducción de la regulación estatal y apertura de mercados a los operadores extranjeros. Establece la obligación a los Estados en poner a disposición la infraestructura pública en condiciones "justas" y asegurar el libre flujo de datos e informaciones.

Reconoce la potestad de establecer "servicios universales" pero estos deben cumplir los requisitos de transparencia, no discriminación, y neutralidad competitiva. Prohíbe el establecimiento de subsidios cruzados por parte de las empresas públicas de telecomunicaciones a sus actividades subsidiarias.

No aplica a radiodifusión y la distribución por cable de programación de radio o televisión.

También coloca el acento en la reducción del espacio para la regulación pública para establecer los parámetros regulatorios y la apertura a operadores extranjeros. Establece las características de los procesos licitatorios, de autorización y distribución de licencias.

Contiene fuertes obligaciones en materia de requisitos de transparencia, neutralidad de la red, disponibilidad de recursos judiciales y administrativos para atender posibles conflictos, entre otros elementos.

Incorpora la obligación de la disponibilidad de la infraestructura pública: trato no discriminatorio, acceso a precios razonables, y con las mayores facilidades para las empresas privadas. La experiencia de Uruguay refleja interés en limitar la regulación por medio de las comúnmente llamadas "ley de medios".

Comercio Electrónico

Apunta a la apertura del mercado de las compras por medios electrónicos.

También tiene un fuerte impacto en materia de gobernanza de internet y manejo de la información: prohíbe la exigencia de utilización de servidores locales a las empresas y la limitación a la libre remisión de datos al exterior por vías electrónicas, incluso en aquellas informaciones consideradas sensibles o las vinculadas a los datos personales.

Hace foco en la prohibición de restringir el flujo de datos (incluidos los datos personales) y de limitar su circulación en protección de la privacidad. Contenidos asimilables al TPP en la incidencia sobre al gobernanza de la red.

Prohíbe la exigencia de utilizar servidores locales para almacenamiento de información. Establece el requisito de neutralidad de red que habilita a que las empresas limiten el acceso a contenidos por parte de los usuarios sin garantías suficientes en materia de derecho de acceso a la información y la libre operación en materias lícitas.

TPP

TISA

Asuntos Laborales

Contiene capítulo específico. Reconoce obligaciones emanadas de las Convenciones OIT pero establece salvedad de no utilización de normas laborales con fines comerciales proteccionistas. Establece que las partes incumplen su deber de hacer cumplir la normativa que garantiza algunos de los derechos fundamentales del trabajo siempre que esta omisión afecte al comercio o la inversión entre las partes. Debilidad de los mecanismos para fortalecer la normativa laboral a nivel nacional. Prevé el recurso a mecanismo de solución de controversias del tratado.

No se conoce capítulo específico sobre el tema pero existe preocupación fundamentada en la vigencia de las restricciones a la potestad del Estado en establecer normativa pública que potencialmente se identifique como restricción a la prestación.

Propiedad Intelectual

Derechos de autor, incorpora la ley de EEUU: incremento en 20 años la protección prevista en ADPIC, 70 años de protección. Esquema altamente punitivo y con foco en la limitación de la difusión vía internet. Patentes farmacéuticas: fuerte impronta de limitar la industria de genéricos mediante la perpetuación de las patentes: Incorpora patentes sobre nuevos usos de los medicamentos. Prevé la posibilidad de patentamiento de especies animales y vegetales. Establece la exclusividad de datos clínicos de medicamentos durante entre 5 y 8 años, la exclusividad de datos de prueba sobre productos químicos para la agricultura por 10 años y la exclusividad de datos clínicos de medicamentos biológicos por 10 años.

No se conoce que exista un capítulo específico sobre la materia.

Medio Ambiente

Tono fuertemente declarativo en los compromisos de las partes en materia de protección y cumplimiento de los acuerdos internacionales. Múltiples mecanismos voluntarios de protección. Fuerte énfasis en que las legislaciones y políticas adoptadas no operen como obstáculo al comercio o la inversión. Potencial afectación de las políticas ambientales si se las identifica como barreras al comercio.

En términos generales las políticas nacionales de protección al medio ambiente están sujetas a las exigencias en materia de RD y pueden ser cuestionadas en la medida que se asimilen a obstáculos al comercio. En la misma línea, la tendencia a limitar la acción de los servicios públicos tiene un impacto potencial negativo en las políticas de protección del ambiente. Contiene un capítulo específico sobre "Servicios Medioambientales" que refiere

TPP

TISA

Medio Ambiente *Continuación*

a los servicios de tratamiento de las aguas residuales, saneamiento y "otros servicios de protección medioambiental", dejando fuera un enorme conjunto de servicios con efectos en el ambiente como los servicios energéticos, inmobiliarios, de transporte, servicios de soporte a la pesca, la minería, la caza, entre otros.

Prohibición de discriminar en favor de prestadores locales, incluso bajo consideraciones ambientales. Establece una cláusula de estatus quo para acceso a mercados.

Inversiones

Reitera los parámetros de los TBI y TLC promovidos por EEUU.

Definición hiper extensiva de Inversión que incluye a la también de la inmaterial, futura e incluso posible o virtual: se incluye a los activos que el inversionista posee o controla ("directa o indirectamente") e incluso la expectativa de ganancia o la asunción de riesgo.

Las condiciones se aplican en forma retroactiva.

Incluye mecanismo de arbitraje (empresa) inversionista - Estado con remisión al CIADI.

Las inversiones quedan cubiertas por las obligaciones del tratado al ser consideradas como servicios prestados a través del Modo 3, de presencia comercial en el territorio donde se presta el servicio.

La actividad de la empresa queda cubierta por todas las obligaciones que se establecen al Estado, en particular aquellas relacionadas con la regulación estatal.

Servicios Financieros

Aplica a instituciones financieras extranjeras, inversionistas e inversiones extranjeras en actividad financiera y comercio transfronterizo de servicios financieros. No aplica a la contratación pública de servicios financieros. Obligación de Trato Nacional a instituciones y prestadores extranjeros. Prohibición de establecer limitaciones a la operación de entidades financieras extranjeras (obligación de acceso a mercados). Incluye la posibilidad de establecer excepciones a los compromisos.

Aplica a todo el universo de los servicios financieros existentes e incluso a los que se puedan inventar en el futuro. Cláusula status quo para la normativa regulatoria que pretende consolidar la situación regulatoria actual y presionar para la flexibilización normativa. Incorpora Entendimiento Relativo a los Compromisos en Servicios Financieros de OMC (Uruguay no es parte).

Prohibición de medidas con efectos discriminatorios a prestadores extranjeros. Las medidas prudenciales que adopte el Estado en la regulación de su sistema se sujetan a la no contravención de los compromisos del acuerdo.

No discriminación entre entidades nacionales o extranjeras, públicas o privadas, para la adquisición de servicios financieros por parte de entidades Estatales.

TPP

TISA

Transparencia

Obligación a los Estados de publicar con anticipación la normativa que estuviera en proyecto de entrar en vigencia o cualquier modificación a la normativa vigente. La publicación debe considerar un período de tiempo para que los “interesados” se informen, presenten propuestas relativas y pidan cuenta a las autoridades. Las autoridades estatales deben dar explicaciones y responder las requisitorias de los actores privados en torno al proceso normativo.

Procedimiento altamente exigente que enlentece la implementación de políticas e institucionaliza el espacio de lobby para las corporaciones.

Contenido asimilable al del TPP.

Solución de Controversias

Habilita el recurso inversionista – Estado y prevé el recurso al CIADI.

No se conocen los contenidos negociados en la materia.



CONSIDERACIONES FINALES

Detrás de un discurso que se construye en base a eslóganes entusiastas como la “libertad”, la “transparencia”, las “disciplinas del siglo XXI”, se esconde una estrategia que avanza en el establecimiento de un esquema de reglas destinado a consolidar la posición dominante de quienes pretenden mantener su posición de líderes en el sistema de explotación y acumulación capitalista.

Las premisas detrás de la promoción del falsamente llamado “libre comercio” parecieran haber quedado en un lugar incómodo. Son cada vez mayores las evidencias de sus efectos nefastos para los países del sur global. A la vez que se les limita cada vez más la capacidad de generar estrategias autónomas en términos de desarrollo, se fortalece la existencia de actores con super poderes, las corporaciones transnacionales.

En los últimos 50 años aproximadamente, la estrategia promovida –sobre todo- por el mundo desarrollado ha cambiado y avanzado al mismo tiempo. Cuando la esfera de negociación multilateral de la OMC se convirtió en un obstáculo, la táctica bilateral ganó fuerza y se impuso con una explosión de TLC, TBI y Acuerdos de Asociación. Más recientemente, esta vía también comenzó a mostrar un agotamiento y el capital transnacional de la mano de los gobiernos de los países de origen empezaron a promover una nueva ofensiva comercial con este tipo de acuerdos megarregionales.

De esta forma, las negociaciones se consolidan siguiendo el programa político de los lobbies corporativos que buscan adaptar las reglas globales a la mutación de su “modelo de negocios”. Por un lado, instrumentos como el TPP¹⁹ está intentando establecer un modelo de relaciones económicas, comerciales, productivas y de inversiones en función de los intereses de Estados Unidos cuyos beneficiarios número uno son las ETN. Por otro lado, tanto el TISA complementa este esfuerzo de “escribir las reglas del comercio”, profundizando en cláusulas vinculadas a servicios, uno de los sectores que más dinamismo ha cobrado en los últimos 10 años y del cual se sirve fuertemente las cadenas globales de valor.

Es importante entonces comprender que “[...] no se puede olvidar que la promoción del libre comercio es una construcción política que atiende los intereses de países específicos [...]”²⁰. Lo que se impulsa a partir de estos instrumentos promovidos bajo la bandera de la libertad es en realidad un nuevo parámetro en las relaciones Estado-sociedad-mercado/corporaciones, donde el fiel de la balanza se inclina cada vez más en beneficio del poder privado.

19. La misma consideración se puede hacer para el TTIP en el que participa también la Unión Europea.

20. Traducción propia del portugués. Guedes Pinto, J. P., Carames Carlotto, M. y Frôes de Borja Reis, C., (2015). Idem Nota al Pie N° 8.