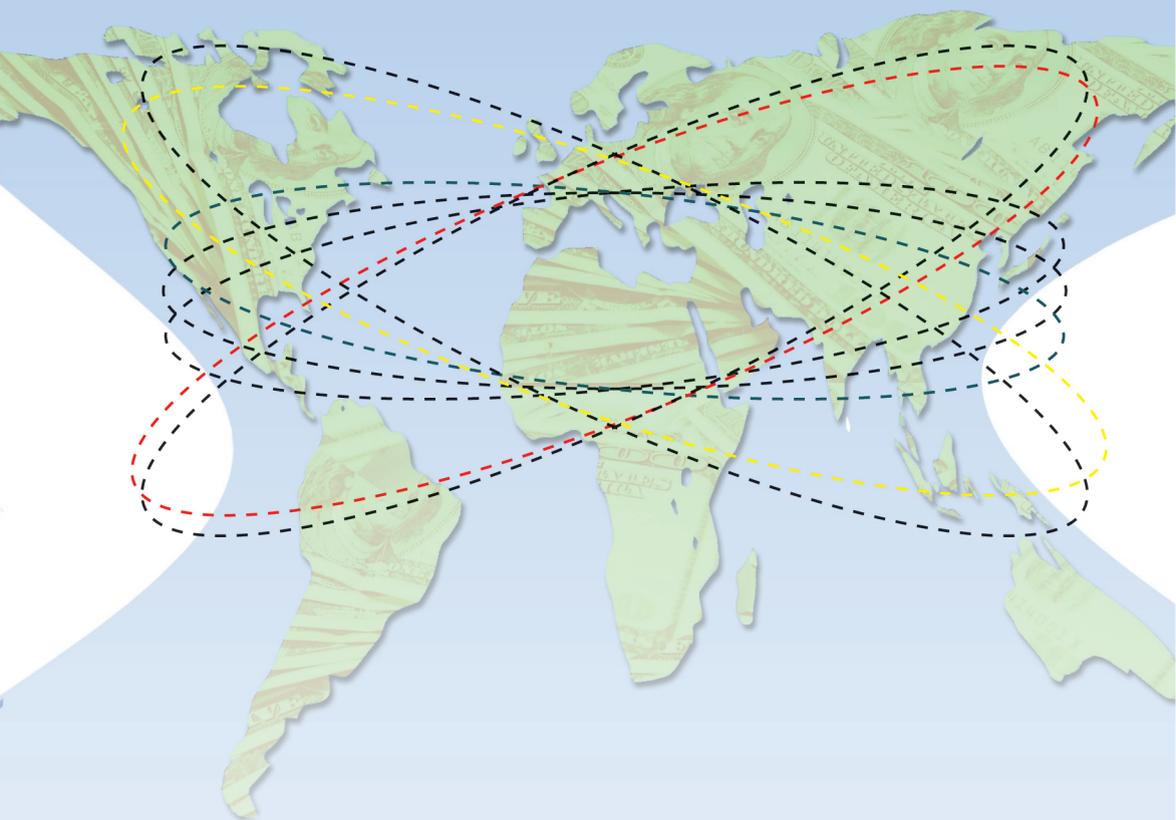


Los acuerdos megarregionales y la nueva ofensiva del capital



Alan Fretez Bobadilla

Asunción -Paraguay

2017

Los acuerdos megarregionales y la nueva ofensiva del capital

Alan Fretez Bobadilla

Asunción -Paraguay

2017

Autor:

Alan Fretez Bobadilla



Ayolas 807 esq. Humaitá
Tel. (595–21) 451 217 Fax. (595–21) 498 306
baseis@baseis.org.py
www.baseis.org.py
Asunción, Paraguay

Esta publicación fue apoyada con recursos de la Fundación Rosa Luxemburgo con fondos del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania (BMZ).



Los acuerdos megaregionales y la nueva ofensiva del capital
(Asunción, diciembre 2017)

ISBN: 978-99967-841-8-7



Copyleft.



Esta edición se realiza bajo la licencia de uso creativo compartido o Creative Commons. Está permitida la copia, distribución, exhibición y utilización de la obra bajo las siguientes condiciones.



Atribución: se debe mencionar la fuente (título de la obra, autor, editorial, año).



No comercial: se permite la utilización de esta obra con fines no comerciales.



Mantener estas condiciones para obras derivadas: Sólo está autorizado el uso parcial o alterado de esta obra para la creación de obras derivadas siempre que estas condiciones de licencia se mantengan para la obra resultante.

Las opiniones vertidas en esta publicación no necesariamente reflejan la posición de los editores, y son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Índice

Glosario.....	7
Introducción.....	9
CAPÍTULO 1	
1.1 El papel del comercio en nuestra cotidianidad.....	13
1.2 La reconfiguración productiva interna en función al mercado mundial y las consecuencias para la población local.....	15
1.3 El Comercio Internacional en el Siglo XX.....	18
CAPÍTULO 2	
2.1 La Edad de Oro del neoliberalismo en América Latina.....	23
2.2 Proliferación de los y TBI como ofensiva del capital sobre la región.....	25
2.3 El MERCOSUR y la otra forma del libre comercio.....	27
2.4 Las Consecuencias del TLCAN y la Propuesta del ALCA.....	29
2.5 A pesar del rechazo al ALCA la ofensiva neoliberal no fue derrotada.....	32
CAPÍTULO 3	
3.1 Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) y Acuerdo de Asociación Regional Integral (RCEP).....	37
3.2 El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP).....	38
3.3 El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP).....	43
3.4 El Acuerdo de Asociación Regional Integral (RCEP).....	45
3.5 El Sistema de Protección de Inversiones y el ISDS.....	47
3.6 El Sistema de Arbitraje: “Cuando la justicia se vuelve un negocio”.....	52
CAPÍTULO 4	
4.1 El Acuerdo Mundial Sobre Servicios (TISA).....	57
4.2 El TISA y su anexión el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS).....	59
4.3 Qué incluye y qué no incluye el TISA.....	61
4.4 Los Anexos del TISA.....	66
4.5 El TISA y el Sistema de Listas Negativas.....	68
4.6 Posibles consecuencias del TISA en nuestro país.....	70
CONSIDERACIONES FINALES.....	73
Bibliografía.....	77

Glosario

ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ANDE	Administración Nacional de Electricidad
ASC	Alianza Social Continental
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BRICS	Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica
CAFTA-RD	Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CEE	Comunidad Económica Europea
CETA	Acuerdo Integral de Economía y Comercio (Canada-Europe Trade Agreement)
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones
CLACSO	Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales
CLATE	Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales
CPA	Corte Permanente de Arbitraje
DGEEC	Dirección General de Estadística, Encuestas y Censo
EEUU	Estados Unidos
EZLN	Ejército Zapatista de Liberación Nacional
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOCEM	Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR
FSM	Foro Social Mundial
GATS	Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
GATTA	Acuerdo General de Comercio y Tarifas
IED	Inversión Extranjera Directa
ISDS	Sistema de Solución de Controversias Inversor-Estado
LCIA	Corte de Arbitraje Internacional de Londres
MERCOSUR	Mercado Común del Sur

NMF	Nación más favorecida
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIC	Organización Internacional del Comercio
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PSI	Internacional de Servicios Públicos
RCEP	Acuerdo de Asociación Regional Integral (Regional Comprehensive Economic Partnership)
SCC	Cámara de Comercio de Estocolmo
SGS	Société Générale de Surveillance
TBIs	Tratados Bilaterales de Inversión
TISA	Acuerdo Mundial Sobre Servicios
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCs	Tratados de Libre Comercio
TNI	Transnational Institute
TPP	Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (por sus siglas en inglés)
TTIP	Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (por sus siglas en inglés)
UPOV	Protección de las Obtenciones Vegetales
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Soviética

Introducción

En los últimos años, hemos presenciado el fuerte impulso de constituir bloques y acuerdos megarregionales de comercio entre las principales potencias económicas del mundo. Son nombrados con esa connotación “mega” porque una de las más importantes características de estos Tratados de Libre Comercio (TLC) es que sus zonas de influencia trascienden las extensiones continentales. Actualmente, se impulsan cuatro acuerdos de este tipo, de los cuales uno de ellos ya se encuentra en proceso de ratificación entre los países firmantes del tratado, mientras que los restantes siguen en proceso de negociación.

De los cuatro tratados megarregionales impulsados, se destaca el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP por sus siglas en inglés), firmado por 12 Estados y que actualmente ya está en proceso de ratificación (entre los países que forman parte se encuentran México, Perú y Chile). Por otro lado, en proceso de negociación continúan: el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP por sus siglas en inglés) entre Estados Unidos (EEUU) y la Unión Europea, cuyas negociaciones se vienen desarrollando desde 2013, y el Acuerdo en Comercio de Servicios (TISA por sus siglas en inglés) del cual participan 51 países, entre ellos Paraguay. Estos tres acuerdos son liderados por Estados Unidos. Finalmente, y también en negociación todavía, se halla la Asociación Económica Regional Amplia (RCEP por sus siglas en inglés), liderada por China y negociada entre 16 países.

El surgimiento de estos acuerdos y la intención de conformar gigantescos bloques comerciales, parecen señalar el inicio de un periodo

caracterizado por el recrudecimiento de la disputa en el ámbito económico entre los Estados Unidos y China. Una disputa en donde, con sus tres acuerdos (TPP, TTIP y TISA), el gobierno estadounidense pretende impedir la expansión comercial de China, para que sean ellos, y no los chinos, quienes lideren el comercio mundial, teniendo en vista no perder la hegemonía en el sistema internacional.

Estos acuerdos presentan algunas características nuevas en relación a los TLC, que surgieron en los años noventa. Los tratados megaregionales son mucho más amplios, pues además de los temas convencionales como el libre acceso a mercados y reglas de origen, reglamentan también sobre el comercio, producción y distribución de servicios como: servicios financieros, contrataciones públicas, comercio electrónico, telecomunicaciones, propiedad intelectual, asuntos laborales y medioambientales, transparencia y anticorrupción, estándares de la producción agrícola, etc.

Otra de las notas relevantes de estos acuerdos megaregionales es el extremo secretismo con el cual se han desarrollado las negociaciones. Los borradores del TISA, por ejemplo, establecen la confidencialidad del tratado y determinan que los documentos solo podrán ser desclasificados cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo, o si no llega a ser concretado, cinco años después del cierre de las negociaciones. En el caso del TPP, los países participantes publicaron integralmente los capítulos y anexos del tratado, una vez finalizadas las negociaciones y firmado el acuerdo en febrero de 2016.

Esta modalidad de negociaciones a puertas cerradas es un elemento que caracteriza a todos estos tratados. De modo que el secretismo extremo y a espaldas de los pueblos de los países involucrados, contradice la obligación de los Estados democráticos de publicitar y dar cuenta de sus actos de gobierno. En el caso particular de nuestro país, la participación en el TISA y el hermetismo con el cual se ha manejado este asunto, viola la Ley N° 5282/14 “De libre acceso ciudadano a la información pública y transparencia gubernamental”, promulgada por este propio gobierno.

Es comprensible que ciertos detalles de una negociación entre Estados permanezcan en sigilo durante su desarrollo, pero es inaceptable que los gobiernos participantes negocien el futuro de un país sin tener en cuenta la opinión de su población. Solamente años después del inicio de las negociaciones fue posible acceder a fragmentos de algunos de esos tratados mediante filtraciones por parte de *Wikileaks* y *Greenpeace*.

Muchos de los países más ricos del mundo participan en más de uno de estos acuerdos. Las cuatro iniciativas agruparían prácticamente toda la producción y comercialización de bienes y servicios del mundo, sólo los 12 países signatarios del TPP concentran 40% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. El bloque representa 1/3 de todo el comercio mundial y constituye un mercado de 800 millones de personas. El TTIP, centralizaría 60% del PIB mundial y articularía 75% del comercio global. Por su parte, el RCEP conformaría un mercado de 3.5 billones de personas, lo que corresponde a 40% del PIB del mundo; en cuanto el TISA agruparía 70% del comercio mundial de servicios.

El surgimiento de estos nuevos acuerdos de libre comercio, pretenden modificar las reglas sobre las cuales se pauta el comercio internacional. En caso de llegar a conformarse, es muy probable que en un futuro próximo los rumbos de la economía mundial estén determinados por la dinámica de estos bloques económicos. El objeto de estudio del presente trabajo, serán estos nuevos acuerdos megarregionales y sus consecuencias para América Latina, y particularmente para Paraguay. Las reglas sobre las cuales se organiza el comercio internacional determinan una serie de impactos para los países y poblaciones, así que identificar la lógica sobre las cuales se conforman estas reglas se torna esencial para la comprensión de las realidades sociales.

El desarrollo del comercio internacional afecta de forma directa a cuestiones de la vida cotidiana, determinando los puestos de trabajos a los que se puede acceder, el acceso a cierto tipo de bienes, define la estructura productiva agrícola de los países y por ende el tipo de alimentos que se pueda comprar, etc. En este sentido, el objetivo central aquí es el de analizar las principales características de estos acuerdos mega-

regionales y apuntar a las posibles consecuencias de estos tratados de libre comercio y tratados de inversión, principalmente en el Paraguay.

A su vez, cabe señalar que este trabajo es, en gran medida, fruto de la asistencia a un seminario de formación online organizado por la Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales (CLATE), que tenía como problemática central “EL LIBRE COMERCIO EN LAS AMÉRICAS: del ALCA a los acuerdos megarregionales”, desarrollado entre los meses de octubre y diciembre de 2016.

Además, es resultado de las reflexiones colectivas surgidas durante un taller sobre “El régimen de protección de inversiones en América Latina: nuevas y viejas amenazas”, organizado por ATTAC Argentina; Argentina Mejor sin TLC; Amigos de la Tierra de Argentina, Uruguay e Internacional; el Transnational Institute (TNI), y apoyado por CLACSO y la Fundación Rosa Luxemburgo, realizado durante los días 16, 17 y 18 de marzo de 2017 en la ciudad de Buenos Aires.

El abordaje del material se apoya en los materiales utilizados en los seminarios de formación sobre la temática. Dada la estricta cerrazón con que se desarrollan las negociaciones de estos acuerdos, se tornó extremadamente complicado acceder a fuentes, documentos y archivos de carácter oficial, así como a una gran cantidad de trabajos académicos confiables que se refieran al contenido de los tratados y de las negociaciones. Por esta razón, el uso de recortes periodísticos, conferencias de académicos especializados, pequeños artículos académicos, y análisis en torno a los fragmentos filtrados por el *Wikileaks*, cumplieron un papel fundamental para el desarrollo de esta investigación.

CAPÍTULO 1

1.1 El papel del comercio en nuestra cotidianidad

En el marco del desarrollo de la humanidad, el comercio ha sido, tal vez, una de las prácticas más antiguas de relacionamiento entre los distintos pueblos del mundo. En el acto de intercambio de mercancías, el ser humano no sólo se ha provisto de bienes para satisfacer sus necesidades, sino también ha intercambiado experiencias, costumbres, hábitos y lenguaje. El comercio, a lo largo de la historia humana ha sido un elemento impulsor del intercambio cultural y un factor dinamizador de las economías, pero además ha sido la causa de conflictos y guerras entre los pueblos y naciones (CLATE, 2016a).

Desde por lo menos los últimos quinientos años, el comercio entre las naciones ha sido un elemento determinante en la forma de organización de la vida de las sociedades. El papel que los países cumplen en el mercado mundial impacta de forma directa en la organización de sus sistemas productivos, determinando qué producir y cómo hacerlo. Estas actividades requieren fuentes de materias primas distintas, cumplen necesidades de consumo diferentes, exigen trabajadores con niveles de formación técnica particulares y demandan formas de organización de la producción también distintas (Osorio, 2012).

En este sentido, el desarrollo del comercio internacional en función al papel que cada país cumple en el mercado mundial afecta de forma directa a cuestiones de nuestra vida cotidiana, determinando los puestos de trabajo a los que podremos acceder, el tipo de bienes que

conseguiremos adquirir, afecta también a los sistemas educativos y de salud, define el tipo de alimentos a los que lograremos comprar, entre otras cosas (CLATE, 2016a). Las pautas sobre las cuales se organiza el comercio de bienes y servicios, impacta directamente en el desarrollo de la vida, las familias y la sociedad.

Por su parte, el proceso histórico de conformación del mercado mundial se confunde con la propia historia del modo de producción capitalista. Forjada en la expansión comercial del siglo XVI, América Latina se ha desarrollado desde sus inicios en estrecha consonancia a la dinámica del comercio internacional, a partir de los primeros años de la colonización hasta hoy, la función asignada a esta región, por parte de este mercado, ha sido predominantemente la de proveedora de bienes primarios (Marini, 2008).

La configuración de una división internacional del trabajo, conformó a los centros europeos como la fábrica del mundo y destinó a las economías latinoamericanas la labor de proveer de materia prima a esa fábrica. Esta función se revelará como la más duradera e importante en la dinámica económica de la mayoría de los países de América Latina hasta por lo menos mediados del siglo XX, cuando en países como México, Argentina y Brasil la industria pasa a ser el sector principal (Ibíd.). Ya en otros países, como es el caso de Paraguay, la función de proveedora de bienes primarios para el mercado mundial continúa hasta hoy.

En el caso particular de nuestro país, sus ciclos económicos han girado históricamente en torno a la producción primaria con el algodón y el tabaco durante el período colonial y las primeras décadas de la etapa independiente, con el tanino de Puerto Casado y con la yerba mate en sus cultivos del Alto Paraná posterior a la guerra de la Triple Alianza (1865-1870), con el maíz y la madera en la década de 1960 y con la carne y la soja a partir de 1990 (Rojas, 2009). El sistema productivo nacional eminentemente agropecuario, por la abundancia de agua y tierras, se ha sustentado no sólo en sus riquezas naturales, sino fundamentalmente en la concentración privada de esa riqueza; producto de esta centralización es la existencia del latifundio.

Desde el establecimiento del latifundio privado en el Paraguay tras la Guerra Guasú (1865-1870) hasta hoy, la estructura productiva del país se ha modificado y recreado en función de la demanda del mercado mundial y no a disposición de las necesidades de la población local (Ibíd.). Pero el sistema productivo nacional, a pesar de mantener su carácter primario y de sustentarse sobre el latifundio, se ha reconfigurado con el paso de cada ciclo, pues la extracción del tanino del árbol de quebracho exige una infraestructura distinta a la de la industria cárnica. A su vez, el uso de la tierra en la elaboración de yerba mate es distinto a la explotación del territorio produciendo soja; en otras palabras, cada ciclo tiene necesidades distintas e imprime rasgos particulares en la economía nacional.

La demanda del mercado mundial reconfigura la estructura de producción interna del país y esta reconfiguración a su vez, trae consigo implicaciones y exigencias productivas específicas, requerimientos que la economía en su interior deberá de resolver de alguna u otra manera. El caso más expresivo de esta inserción subordinada de nuestro país en el mercado mundial y de la reconfiguración de la estructura productiva interna en función a los requerimientos de éste, es el peso cada vez mayor en la economía nacional de las *commodities* como la soja, la carne, el maíz y el trigo, que desde la década de 1990, han modificado varios elementos de la vida económica y social del Paraguay.

1.2 La reconfiguración productiva interna en función al mercado mundial y las consecuencias para la población local

Tal vez la expresión más clara de la reconfiguración productiva interna en función al mercado mundial es que la estructura de producción de nuestros países está orientada a satisfacer las necesidades y las demandas de ese mercado mundial y no las necesidades de la población local. En el caso de Paraguay, esto se manifiesta en el carácter eminentemente exportador de los principales sectores de la economía nacional, como son los casos de la soja y la carne, por citar los dos principales.

En el caso de la soja, su ingreso masivo de cultivo en el Paraguay se dio de la mano de agricultores brasileños a finales de la década de 1970 y se debió fundamentalmente a la sustitución de la proteína animal por la vegetal, por parte de la antigua Comunidad Económica Europea (CEE), en 1974; pero también, tras el *shock* del petróleo de 1973, se dio un movimiento de búsqueda hacia nuevas fuentes de energías y gran parte de esa búsqueda fue direccionada a los agrocombustibles (Palau, 2012).

Por otro lado, la carne ha sido siempre una industria tradicional, pero el *boom* del sector se dio a partir de los primeros años del siglo XXI, cuando frigoríficos extranjeros, fundamentalmente brasileños, se asentaron en nuestro país para poder aprovechar mercados en los cuales Paraguay ya contaba con ciertas preferencias, como Rusia y Chile. De esta manera, los extensos latifundios paraguayos se mostraron como un lugar propicio para responder a esta demanda del mercado mundial.

La estructura agropecuaria paraguaya se sustenta esencialmente sobre la existencia del latifundio, posibilitando a la producción de soja y la cría de ganado, desarrollarse sobre una explotación extensiva y no intensiva del terreno¹. Esta explotación extensiva se refleja si se observa el crecimiento de la soja, que de 830 mil hectáreas en 1995 pasó a 3.5 millones de hectáreas en 2014, mientras que el hato ganadero pasó de 9 millones en 2005 a 14 millones en 2016, lo que exigió una reconfiguración del uso de la tierra para satisfacer las necesidades del mercado mundial (IICA, 2015; SENACSA, 2016).

Analizando el destino del producto, se verifica que entre los años 2013-2016 casi 60% de la producción de soja fue exportada, mientras que para los mismos años 99% de bovinos faenados en frigoríficos también tuvieron como destino, mercados externos (CAPECO, 2015;

¹ La explotación intensiva de la tierra es cuando el productor que desea alcanzar un nivel determinado de producción, 1000 kilogramos, por ejemplo, y solo dispone de 1 hectárea, necesariamente debe recurrir al aumento de la inversión y la intensidad del trabajo para poder alcanzar ese nivel de producto deseado. Por otro lado, la explotación extensiva se da cuando para alcanzar un nivel determinado de producción, el productor recurre a cultivar en una mayor superficie de tierra, plantando así por ejemplo, en 2 hectáreas, podría alcanzar la meta; esta segunda forma supone la gran disponibilidad de tierras para poder ser realizada.

IICA, 2015). Determinar la orientación de la producción permite demostrar el sentido de la reproducción de la economía nacional; en este caso, aquellos rubros que ocupan una gran proporción del área destinada a la agropecuaria en el país están orientados a satisfacer necesidades de poblaciones externas, dando las espaldas a las necesidades de la población local.

La expansión de la soja y la cría de ganado fueron dándose fundamentalmente sobre tierras campesinas y la reconversión de bosques en tierras agropecuarias, estas dos actividades se caracterizan por su incapacidad de absorber trabajadores de forma masiva. El crecimiento de dichas actividades, a medida que se expandían, fueron absorbiendo cada vez menos trabajadores obligando al campesino que no encontraba ocupación en ellas, a migrar del campo a las ciudades y esto se refleja en la reducción de la población rural que pasó de 63% en 1973 a 40% para 2014 (BM, 2016).

Otra de las consecuencias de esta configuración productiva interna es que cada vez más se producen alimentos para el mundo y cada vez menos alimentos para la población local. La superficie destinada a la producción de *commodities* en el periodo 2000/2003 fue tres veces mayor que la agricultura campesina; ya para el periodo 2014/2015, la diferencia pasó a ser dieciséis veces mayor. Esta situación pone en peligro la soberanía alimentaria del Paraguay, pues lleva a que actualmente más del 50% de los productos frutihortícolas comercializados en el país sean importados (Ortega, 2016; Imas, 2016).

Analizando de forma rápida los principales sectores productivos de nuestro país, se puede observar cómo la reconfiguración interna de la estructura productiva en función de la demanda del mercado mundial, ha provocado en nuestro país una reorganización productiva del terreno, un reordenamiento de la población entre el campo y la ciudad, una tendencia estructural de falta de empleos y un consecuente aumento de la dependencia alimentaria. De ahí el poder del comercio para afectar las relaciones internas de producción de nuestros países, y es por esa razón la importancia de analizar las reglas sobre las cuales se orienta

el comercio a nivel mundial, ya que éste incide de forma directa en las posibilidades de desarrollo de nuestros países.

1.3 El Comercio Internacional en el Siglo XX

La idea de la superioridad del libre comercio como camino a la prosperidad y generación de riquezas, formulada y defendida por el economista inglés David Ricardo a mediados del siglo XIX, históricamente solo ha favorecido y sigue favoreciendo a los países industrializados. Imponer las mismas reglas de juego a dos competidores bajo condiciones desiguales, necesariamente llevará al favorecimiento del más fuerte e impedirá el crecimiento del más débil. El libre comercio continuará favoreciendo a los más fuertes en detrimento de los más débiles, pero aun así, hasta hoy, esta idea es aceptada como una verdad absoluta, incuestionable.

Estas ideas se abrieron paso y lograron que la apertura comercial sea entendida como sinónimo de desarrollo; la liberalización del comercio avanzó vertiginosamente hasta la segunda década del siglo XX, cuando el comercio entre las naciones prácticamente se interrumpió a causa de las guerras mundiales y la crisis que azotó a los EEUU desde 1929 (CLATE, 2016a).

Este periodo de conflictos que va desde 1914 a 1945, con la crisis de 1929 en medio, llevó a Europa y a Estados Unidos a desarrollar políticas del tipo proteccionistas para hacer frente a la crisis económica y financiera y así, regular la economía, limitando el libre accionar de las fuerzas del mercado (CLATE, 2016a). Esta paralización del comercio, implicó para América Latina y el Caribe la caída de la demanda mundial por sus bienes de exportación, y por ende la imposibilidad de importar bienes manufacturados.

Las crisis de 1929 marcó el fin del periodo del liberalismo económico clásico iniciado con las ideas de Smith y Ricardo en el siglo XIX, ante la incapacidad del libre mercado de resolver los problemas que el mismo había creado (Rojas, 2011). Entonces, se pone en marcha un nuevo pacto (el *New Deal*), donde el Estado se tornaba el principal ac-

tor en la economía. El resultado de este nuevo ordenamiento configuró un Estado de carácter más social, cuyas políticas eran volcadas para el bienestar de la población ante las consecuencias de la crisis.

Tras el fin de la II Guerra Mundial, en septiembre de 1945, las potencias triunfadoras del conflicto, Estados Unidos, Reino Unido y la Unión Soviética (URSS), promovieron la creación de instituciones que permitieran dirigir y regular distintos ámbitos de las relaciones internacionales. Los principales objetivos a cumplirse eran: evitar nuevos conflictos bélicos; posibilitar la reconstrucción las economías de los países devastados por la guerra; evitar crisis financieras como la de 1929; y regular el comercio a nivel internacional (CLATE, 2016a).

Pensando en torno a la reconstrucción en la posguerra, aun cuando ésta se desarrollaba, en 1944, los principales países industrializados llevaron a cabo la Conferencia Monetaria y Financiera de la Naciones Unidas. La reunión quedó conocida como la Conferencia de Bretton Woods. En esta conferencia se negociaron las nuevas reglas para las relaciones monetarias, financieras y comerciales entre las naciones. De esta reunión finalmente surge la firma del Acuerdo de Bretton Woods, en el que se establece la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI), también del Banco Mundial (BM) y de la Organización Internacional del Comercio (OIC); este acuerdo fue fundamental para la creación de las Organización de las Naciones Unidas (ONU) al año siguiente (CLATE, 2016a).

Buscando la constitución de ese pilar comercial en que se sustentaría el nuevo orden de la posguerra, se iniciaron las negociaciones acerca de la conformación de ese órgano que se encargaría de regular el comercio internacional. Así, en 1947, mediante la Carta de la Habana, se llega a un acuerdo general para la conformación de la Organización Internacional del Comercio (OIC) (Pereira, 2005). Pero el estatuto de la OIC preveía ciertos estándares laborales y condiciones de producción exigidos por los países europeos que no reflejaban los intereses del empresariado estadounidense, de modo que cuando el tratado fue llevado al Congreso de los EEUU, no fue ratificado (Ibíd.).

Ante este rechazo y para que todo el esfuerzo de la negociación no quedase en vano, se acordó entre los países firmar solo los capítulos que trataban sobre el comercio de las mercancías industriales y de la reducción de aranceles comerciales. Así, el Acuerdo General de Comercio y Tarifas (GATT), entró en vigencia a partir de 1948 y siguió vigente hasta 1994 (CLATE, 2016a). El GATT funcionó mediante Rondas de Negociación y trató esencialmente sobre acuerdos para la baja de aranceles aunque, a partir de la década de 1970, se incorporaron nuevos temas a las Rondas, como medidas *antidumping*, o sea políticas que impedían el comercio “desleal” y la libre competencia (CLATE, 2016b).

A finales de la década de 1960, la hegemonía mundial capitalista comienza a perder fuerza, los conflictos raciales internos en los Estados Unidos (muerte de Martin Luther King en 1968); la Revolución Cubana en 1959; la pérdida en el terreno industrial y comercial frente a Japón y Alemania; el *shock* del petróleo en 1973; la pérdida en la corrida espacial con la URSS; el surgimiento del movimiento *hippie* y la derrota estadounidense en la guerra de Vietnam, determinaron un escenario de crisis sistémica no solo para los Estados Unidos, sino para el capitalismo como un todo.

La salida que EEUU encontró para esa crisis fue romper con el acuerdo de Bretton Woods, además de eliminar definitivamente el Estado de Bienestar y la participación activa del Estado en la economía. De esta manera, la fórmula aplicada para salir de la crisis fue el retorno de las ideas liberales de Smith y la especialización productiva de Ricardo. El retorno de esas propuestas fueron impulsadas por los principales economistas de aquel periodo, como Hayek, Mises, Popper, Friedman, entre otros (Rojas, 2011). El resurgir del pensamiento clásico impuso el discurso de la liberalización del comercio a nivel mundial como un proceso inevitable de modernidad para la creación de un mundo sin barreras para el capital y como parte constitutiva de la globalización.

Esta liberalización comercial, también se sustentaba sobre cambios en las condiciones técnicas del transporte, los avances en la aviación y en la navegación resultante del desarrollo militar de la segunda gue-

rra mundial, que ya estaban plenamente incorporados a la industria, a inicios de los años setenta. Igualmente, los avances tecnológicos de la llamada revolución digital posibilitaron que “la localización de las plantas industriales, así como la dirección y el control de la propia producción, dependan menos de la ubicación y las distancias geográficas” (Frobel y otros, 1978).

La liberalización de las barreras comerciales a nivel mundial, promovida desde la década de 1970, y estas transformaciones técnicas y tecnológicas permitieron la relocalización de la producción, de forma tal que las grandes empresas de los países industriales, huyendo de los altos impuestos y altos salarios, se instalaron en países periféricos en donde los salarios eran bajísimos y los gobiernos ofrecían beneficios fiscales. Esta migración masiva de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), que significó la relocalización de la producción industrial, tuvo como destino principal algunos países del sudeste asiático como Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong (Araújo de Souza, 2009).

Este proceso de liberalización comercial y migración de grandes flujos de IED fue fuertemente estimulada por los organismos internacionales, principalmente el GATT, pero a fin de cuentas el proceso se trató de un verdadero modelo de apertura asimétrica, porque los países industriales no abrieron sus economías para la producción primaria de los países periféricos. El proceso, llamado de globalización, profundizó aún más la división internacional del trabajo y sostuvo el *status quo* entre países desarrollados y países en vía de desarrollo, lo que llevó a fuertes disputas entre estos grupos de países, también en el marco de las rondas de negociación del GATT (CLATE, 2016a).

El GATT, a lo largo de toda su existencia, se ocupó exclusivamente en dictar las reglas para el comercio de bienes industriales sin considerar los bienes agrícolas producidos por nuestros países. En 1986, la Ronda de Uruguay había comenzado con muchos problemas ante la negación por parte de los países industriales en incluir algunos temas referidos a bienes agrícolas en las negociaciones, este proteccionismo

despertó disputas entre los grupos de países a tal punto que se paralizaron las negociaciones (CLATE, 2016b).

Pero estas diferencias se resolvieron rápidamente a partir de 1991, tras la disolución de la URSS; con el fin de la alternativa del socialismo, quedó el campo libre para el crecimiento y la consolidación de la economía de mercado difundida por el neoliberalismo. En 1994 se firman en Marrakech las actas que dieron lugar al surgimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que pasó a funcionar a partir del día primero de enero de 1995. La OMC incorporó entonces como materia a ser discutida, los llamados “nuevos temas comerciales” en las negociaciones, que no estaban contemplados en la OIC, incluyendo temas como la propiedad intelectual, comercio de rubros agrícolas y comercio de servicios (CLATE, 2016b).

La conformación de la OMC fue el ámbito histórico que marcó el inicio del auge de las ideas neoliberales y de la expansión del libre comercio a nivel mundial. Desde 1991, la institución pasó a cumplir varios propósitos y funciones, pero continúa siendo un foro de negociaciones comerciales para liberalizar el comercio²). Estas negociaciones, al igual que cómo era en el GATT, se dan de forma multilateral. La OMC también es una organización en donde se firman acuerdos comerciales y un lugar donde se resuelven disputas de carácter comercial entre sus miembros (CLATE, 2016).

2 <https://www.wto.org/spanish/thewto/swhatis/swhatis.htm>

CAPÍTULO 2

2.1 La Edad de Oro del neoliberalismo en América Latina

La caída del muro de Berlín en 1989, fue una de las señales más sintomáticas de que la guerra fría estaba llegando a su fin. Esa imagen emblemática fortaleció aún más el discurso de un mundo sin barreras difundido por el proceso de globalización desde la década de 1980. Finalmente, con la desintegración de la URSS en 1991 se desplomaba la experiencia del socialismo real y con ella una alternativa concreta al modo de producción capitalista. El fin de la guerra fría dio vía libre para el crecimiento y la consolidación de la economía de mercado pregonado por el neoliberalismo.

Las prácticas neoliberales iniciadas en la década de 1970 con Thatcher y Reagan, encontraron su periodo de máximo esplendor en el último decenio del siglo XX y se convirtieron en el pensamiento hegemónico durante esa época. Bajo este dogma, se impusieron nuevas reglas para el funcionamiento de la economía y del comercio internacional (CLATE, 2016a). La globalización se mostraba no solo como la propuesta que salía triunfante de la guerra fría, sino que además se presentaba como el único camino posible. Como decía Margaret Thatcher: “*There is no alternative*” (“No hay alternativa”).

Para los países latinoamericanos, la década de 1980 fue un periodo signado por el fin de los regímenes autoritarios y la vuelta de la democracia. En el mismo momento, varios países de la región también pasaban por un bajísimo crecimiento económico y por la crisis de las

deudas externas. Esta coyuntura, nada buena desde el punto de vista económico, favoreció sobremanera la imposición del discurso neoliberal y la aplicación de las políticas monetaristas en los recién asumidos gobiernos democráticos (Rojas, 2011).

En 1989, en una de las tantas reuniones de renegociación de la deuda de los países latinoamericanos en Washington, el economista norteamericano John Williamson presentó un conjunto de reformas “altamente necesarias y recomendables” para que nuestros países pudiesen salir de la crisis y retomar el crecimiento; este conjunto de políticas de estabilización macroeconómica fue denominado Consenso de Washington (Brid y otros, 2004).

El Consenso de Washington consistía en reformas estructurales resumidas en diez puntos y en los años noventa la aplicación de estas reformas se tornaba condición necesaria para poder refinanciar la deuda externa. Dichas reformas “[...] involucraban cuestiones como la liberalización del comercio exterior, reducción del rol del Estado en la economía, privatización de empresas públicas, liberalización de la inversión extranjera directa e introducción de medidas que garantizaran la economía de mercado” (CLATE, 2016a)¹.

Las reformas neoliberales fueron decididamente propiciadas en todo el mundo por los organismos internacionales multilaterales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el BM y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Estos fueron los principales agentes de presión favorables a la aplicación de dichas reformas, junto con el gobierno de los Estados Unidos. Según Rojas (2011), “estas instituciones financieras internacionales [junto con] otras agencias multilaterales de crédito, han condicionado sus políticas de asistencia y créditos, a que los países beneficiarios apliquen las fórmulas neoliberales”. Fue enton-

1 Las diez medidas del Consenso de Washington eran las siguientes: 1. Disciplina presupuestaria; 2. Reorientación del gasto público; 3. Reforma fiscal; 4. Liberalización financiera; 5. Tipo de cambio competitivo; 6. Apertura y liberalización comercial; 7. Liberalización de la IED; 8. Privatización de empresas públicas; 9. Desregulación del mercado laboral y de bienes; 10. Derechos de propiedad (Rojas, 2011).

ces, en la década de 1990, que la onda neoliberal impactó plenamente a los países latinoamericanos.

2.2 Proliferación de los y TBI como ofensiva del capital sobre la región

La amplia implementación de las reformas neoliberales, la liberalización comercial y la liberalización en relación a la IED, profundizaron aún más la relocalización de la producción por parte de las empresas multinacionales, que en busca de incrementar sus ganancias, se trasladaban a países en donde el costo con la fuerza de trabajo era menor. Es por esta razón que en la década de 1990 se multiplicaron de forma exponencial los TLC y los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) en la región latinoamericana (CLATE, 2016a).

Un TLC es un acuerdo comercial entre dos o más países (bilateral o multilateral) que se propone establecer la reducción de aranceles para el comercio de forma a garantizar y a facilitar el intercambio de mercancías (CLATE, 2016a). Sin embargo, en los acuerdos conformados sobre el modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y de la OMC, los TLC también incluyeron mecanismos de protección recíproca de inversiones y de protección a derechos de propiedad intelectual; de este modo se garantiza el comercio de servicios y se limitan las facultades gubernamentales en materia económico-comercial en algunas áreas, como en el sector de telecomunicaciones, correos, salud y educación (CLATE, 2016b).

El primer TLC en las Américas fue entre EEUU y Canadá en 1989, y posteriormente este se amplió para la entrada de México en 1994, conformando así el TLCAN. De este primer acuerdo suscrito a casi treinta años atrás hasta hoy, los países latinoamericanos ya llevan firmados alrededor de 70 distintos TLC, bilaterales y multilaterales (CLATE, 2016c). Esto refleja, de alguna manera, la amplitud y la fuerza con que las reformas neoliberales y el dogma del libre comercio ingresaron a la región desde los años noventa.

El TLCAN, que es el primer tratado de libre comercio que vincula a países industriales del tamaño de EEUU y Canadá, y también México; no ha sido pionero solamente por conformar un modelo de integración asimétrica mediante este tipo de tratados, sino que también ha sido precursor en la integración de una amplia cantidad de temas que hasta entonces no habían compuesto un TLC (CLATE, 2016a).

Otra forma jurídica sobre la cual se han inducido las prácticas neoliberales del libre comercio ha sido a través de los Tratados Bilaterales de Inversión. Un TBI es un acuerdo entre dos Estados con el fin de garantizar la “seguridad jurídica” de los inversores provenientes de cada uno, mediante el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado. A través de este mecanismo, los inversores pueden demandar a los Estados ante tribunales internacionales, pero no a la inversa (CLATE, 2016b). Los TBI también se han multiplicado de forma exponencial en los años 1990. En la década de 1950 existía un solo TBI en el mundo, mientras que para la década de los noventa ya habían 1.857, siendo 1.472 firmados solo entre el año 1990 y el 2000; hoy en día llegan a 2.960 tratados como este en todo el mundo (Unctad, 2017).

En el caso particular de Paraguay, la forma predominante por la cual ha garantizado históricamente los derechos a las inversiones extranjeras, ha sido desde las leyes nacionales y no la firma de TLC, por lo que la economía nacional se ha caracterizado siempre por su rasgo liberal, sin trabas para el capital internacional. Pero a partir de 1990, se observa que también nuestro país ha incurrido en la firma masiva de TBI; hasta la fecha se han firmado un total de 24 TBI, estando 22 de ellos vigentes y en ejecución, 1 firmado a la espera de ratificación y 1 finalizado o cancelado. De estos 24 TBI, 22 fueron firmados entre 1992 y 2001 (Ibíd).

Tabla 1. Tratados Bilaterales de Comercio firmados por el Paraguay

N°	País Signatario	Estado	Fecha de Signatura	Entrada en Vigor
1	Brasil	Brasil	1973	1973
2	Argentina	Argentina	1973	1973
3	Uruguay	Uruguay	1973	1973
4	Chile	Chile	1977	1977
5	Colombia	Colombia	1979	1979
6	Venezuela	Venezuela	1979	1979
7	Perú	Perú	1979	1979
8	Costa Rica	Costa Rica	1979	1979
9	El Salvador	El Salvador	1979	1979
10	Guatemala	Guatemala	1979	1979
11	Brasil	Brasil	1979	1979
12	Argentina	Argentina	1979	1979
13	Uruguay	Uruguay	1979	1979
14	Chile	Chile	1979	1979
15	Colombia	Colombia	1979	1979
16	Venezuela	Venezuela	1979	1979
17	Perú	Perú	1979	1979
18	Costa Rica	Costa Rica	1979	1979
19	El Salvador	El Salvador	1979	1979
20	Guatemala	Guatemala	1979	1979
21	Brasil	Brasil	1979	1979
22	Argentina	Argentina	1979	1979
23	Uruguay	Uruguay	1979	1979
24	Chile	Chile	1979	1979

2.3 El MERCOSUR y la otra forma del libre comercio

El MERCOSUR es un bloque comercial que se formó en 1991, con la firma del Tratado de Montevideo, entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Su objetivo principal es promover el libre comercio y la integración económica entre sus miembros. Desde su creación, el MERCOSUR ha experimentado un crecimiento constante, tanto en el número de miembros como en el volumen de comercio intrabloque. Actualmente, el bloque cuenta con 15 miembros, incluyendo a Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú, Venezuela y Cuba. El comercio intrabloque representa un porcentaje significativo del comercio exterior de los países miembros, y el MERCOSUR sigue siendo una de las principales plataformas de negociación comercial para sus integrantes.

Venezuela como miembro pleno desde 2012; Bolivia ha solicitado por su parte el ingreso al bloque en 2015, pedido que aún se encuentra en proceso de adhesión (Ibíd).

El objetivo principal del bloque es “propiciar un espacio común que genere oportunidades comerciales y de inversiones a través de la integración competitiva de las economías nacionales al mercado internacional” (Ibíd). En otras palabras, el MERCOSUR es un mercado común permitiendo la libre circulación de bienes y capitales. Por otra parte, se propone igualmente un mecanismo de reducción de las asimetrías mediante el Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), teniendo en cuenta las grandes diferencias económicas entre los países miembros del bloque (Ibíd).

Tras 25 años de su puesta en marcha, se ha avanzado muy poco en relación a la libre circulación de personas. La facilitación migratoria se ha traducido por lo general a tan sólo la reducción de tasas de trámites migratorios para los países miembros, haciendo con que la libre circulación quede restringida exclusivamente para los bienes y servicios. Sin embargo, la entrada en vigor de los Acuerdos sobre Residencia para Nacionales de los Estados Parte, en julio de 2009, ha significado un importante avance en la materia (Salzmann, 2013). Por otro lado, el fondo anual que el FOCEM dispone, en torno de unos 100 millones de dólares, se torna poco o nada para emprender la tarea de reducir las grandes asimetrías económicas entre países como Paraguay y Brasil (Ibíd)

El MERCOSUR presenta varios elementos que lo diferencia de un TLC, como el mecanismo de reducción de asimetrías, un Parlamento propio, el PARLASUR, y el Foro Social. También engloba mucho menos que un TLC y se limita más a las cuestiones comerciales, aduaneras y a las facilidades de inversión. Pero, tal como su propio nombre lo señala, el objetivo es la conformación de un mercado mayor, donde las empresas tengan más facilidades y ventajas para colocar su producción y realizar inversiones; así, el sentido de la creación del MERCOSUR es el mismo al que lleva a la firma de un TLC.

A la medida en que el libre comercio da las mismas posibilidades a dos empresas en desigualdad de condiciones, este tiende a favorecer al más fuerte y a imposibilitar el crecimiento del más débil, el MERCOSUR ha contribuido de sobremanera para este proceso en la región. Esta situación se confirma si se observa el crecimiento y la expansión de empresas brasileñas, o empresas a partir de Brasil, en los países miembros del bloque. Por mencionar el caso del Paraguay: actualmente el capital brasileño controla el 80% del mercado de bebidas alcohólicas (tras comprar la Cervecería Paraguay -CERVEPAR- en 2003), el 20% de la distribución total de combustibles (con PETROBRAS desde 2006) y el 60% de la industria de la carne en el país, mientras que ITAÚ concentra el 47% de los saldos de créditos de tarjeta y el 30% de la cartera total de consumo (Vuyk, 2014²; BCP, 2015).

2.4 Las Consecuencias del TLCAN y la Propuesta del ALCA

Durante la vigencia del GATT, desde 1948 hasta 1994, este trató casi exclusivamente en llevar adelante la reducción de barreras y tarifas del comercio a nivel mundial. Pero siendo el GATT un organismo pensado y organizado por las principales economías industriales del mundo, se ocupó esencialmente en dictar las reglas para el comercio de bienes industriales sin considerar los bienes agrícolas producidos por nuestros países. Por eso, la inclusión de los bienes primarios en la discusión fue la principal demanda de los países latinoamericanos en las rondas de negociación del acuerdo (CLATE, 2016b).

En 1995 surgió la OMC como organismo que sustituiría al GATT, y que de la misma forma que el TLCAN, ya incorporaba entre sus objetivos el tratamiento de los llamados “nuevos temas comerciales”. Así, además de las negociaciones en torno al comercio de bienes industriales tuvieron en cuenta lo referente a los bienes agrícolas, reglas en torno a inversiones, un nuevo sistema de solución de controversias, compras públicas, provisión de servicios, propiedad intelectual y acceso a mercados por citar los principales (CLATE, 2016a).

2 <http://ea.com.py/2/brasil-controla-cada-vez-mas-la-economia-paraguaya>

Prácticamente al mismo tiempo que el TLCAN entraba en vigencia en 1994 y sobre ese mismo modelo, el gobierno de los EEUU impulsaba la propuesta de establecer un Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) que comprendiese todo el continente, desde Alaska a la Tierra del Fuego, incluyendo a los 34 países de la región, con la excepción de Cuba³ (CLATE, 2016a). Para promover las negociaciones de este acuerdo pensado en los marcos del Consenso de Washington, fue llevada a cabo en Miami, en diciembre de 1994, la I Cumbre de las Américas.

Las negociaciones en torno al ALCA se aceleraron a partir de la II y III Cumbre de las Américas llevadas a cabo en Santiago, Chile (1998) y en Quebec, Canadá (2001). Hasta entonces, las negociaciones venían dándose en total secreto cuando una primera versión del acuerdo se filtró y fue divulgado en el 2001⁴). Pero en la medida que el ALCA se mostraba fuertemente posicionado por la OMC y se basaba en el TLCAN, más o menos ya se manejaba que la propuesta traería más neoliberalismo para toda la región.

Para el año de 2005, México ya tenía once años en el TLCAN, y los impactos que el tratado produjo en la economía y en la vida de la sociedad mexicana son suficientemente alarmantes para comprender los motivos del profundo rechazo al proyecto del ALCA ese año en Mar del Plata (CLATE, 2016a). Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994, “se lo anunció como una herramienta que posibilitaría el crecimiento de la economía mexicana, que atraería inversiones extranjeras, impulsaría el desarrollo productivo y mejoraría el bienestar general de la población” (CLATE, 2016a, p. 9), pero 20 años después son demasiadas las pruebas del incumplimiento de esas promesas

3 Cuba ha sufrido, desde 1960, un bloqueo económico por parte de los Estados Unidos, y ha sido prohibida de comerciar con otros países y de participar de foros de negociaciones comerciales. Todo esto como respuesta a las expropiaciones llevadas a cabo por el gobierno revolucionario cubano a empresas y a ciudadanos estadounidenses tras la revolución de 1959. Tal embargo se mantiene hasta hoy día, aunque en 2014, el presidente Barack Obama y Raúl Castro acordaron iniciar un proceso gradual de suspensión de la medida impuesta, pero el nuevo presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, señaló que desconocerá el acuerdo entre Obama y Castro, y continuará ejecutando ese embargo a Cuba.

4 <http://www.asc-hsa.org/faxonomy/term/16>

Desde la entrada en vigencia del TLCAN, México se convirtió en el destino principal para la instalación de las empresas estadounidenses, ya que el bajo salario de los mexicanos y los mínimos impuestos permitían elevar las tasas de ganancia de estas empresas (CLATE, 2016a). El salario medio en México en 1995, era de 1,51 dólares/hora, mientras que en EEUU el salario medio llegaba a los 17,20 dólares/hora; por su parte, en Corea era de 7,40 dólares/hora y en Hong Kong llegaba a 4,82 dólares/hora en el mismo año. Esta situación produjo gigantescos lucros a las empresas extranjeras que se instalaron en México (Morales, 2000).

Contrariamente a lo que aseguraban los propulsores del TLCAN, hasta la actualidad el salario y las condiciones de vida de los trabajadores mexicanos no se equilibraron con los de sus pares del tratado EEUU y Canadá. Por el contrario, las diferencias han aumentado, a medida que la baja remuneración al trabajador se torna fundamental para mantener las ganancias de las empresas, el salario del trabajador será constantemente presionado para su reducción (CLATE, 2016a).

Con la liberación de IED y la instalación masiva de empresas extranjeras, las exportaciones mexicanas se elevaron. De hecho México es el país cuyas exportaciones crecieron más en la década de 1990, pero las importaciones aumentaron aún en mayor proporción, en la medida que la gran mayoría de las empresas radicadas en el país se caracterizaban por ser fundamentalmente empresas de maquila (de ensamblaje) (Osorio, 2012). Estas importaban todos los insumo necesarios para su producción, y como resultado del proceso de industrialización dependiente la economía mexicana ha venido importando más de lo que exporta, contrariamente a lo que se afirmaba (CLATE, 2016a).

La apertura comercial exigida por el TLCAN también trajo nefastas consecuencias para la agricultura mexicana al no poder competir con las importaciones de maíz, frijol, arroz, trigo y oleaginosas de bajo precio proveniente de la subsidiada agricultura estadounidense (CLATE, 2016a). Actualmente, la dependencia alimentaria es alarmante, siendo México la cuna genética del maíz, importa el 50% del mismo de los

EEUU, también importa el 70% del arroz, el 50% del frijol y el 30% del trigo consumidos nacionalmente (Morales, 2014).

Aquellos que no encontraron trabajo en las maquilas, se aventuraron a cruzar la frontera. En 1990 habían 4,4 millones de mexicanos que vivían en los EEUU, tras la implementación del TLCAN esa suma pasó a los 11,7 millones según el último dato oficial que data del 2011 (CLATE, 2016a). La migración mexicana a los EEUU responde a varios elementos y tiene raíces históricas profundas, pero sin lugar a dudas el nuevo modelo económico impuesto por el tratado intensificó como nunca antes esta peregrinación en busca de mejores condiciones, aun sabiendo que al otro lado los esperaba un destino de ilegalidad.

La construcción de un muro de contención por parte del gobierno estadounidense a partir del mismo año de entrada en vigor del TLCAN es la más clara prueba de que la libre circulación a la que se refería el tratado no comprendía al factor trabajo, sino más bien estaba limitada exclusivamente al capital y a los bienes. El tratado ha traído para México un profundo proceso de desnacionalización de la industria, una reducción real en los salarios, la destrucción de millones de puestos de trabajo agrícola, una creciente dependencia alimentaria y una masiva emigración de mexicanos hacia los EEUU.

2.5 A pesar del rechazo al ALCA la ofensiva neoliberal no fue derrotada

Los resultados del TLCAN y la implementación masiva de las políticas neoliberales sumergieron a las economías de la región en un periodo de crisis con altos grados de desempleo, bajo crecimiento y un alto endeudamiento externo de los Estados. Esta situación provocó la movilización de varios movimientos sociales, sindicales y de manifestaciones populares expresando su rechazo a las políticas propuestas por el consenso de Washington (CLATE. 2016a).

La resistencia a las políticas neoliberales fueron incrementándose y este proceso tuvo algunos episodios emblemáticos como el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en Mé-

xico el mismo 1° de enero de 1994, cuando entraba a regir el TLCAN. El levantamiento del 19 y 20 de diciembre de 2001 en Argentina bajo la proclama “que se vayan todos”, más otras importantes insurrecciones populares que se dieron en Bolivia, conocidas como “la guerra del agua” en Cochabamba, hacia el 2001, y “la guerra del gas” en Tarija, son otros ejemplos (CLATE, 2016a).

Estos levantamientos eran reflejo del descontento popular frente a la situación económica y social derivada de la aplicación de las políticas neoliberales, lo que dio lugar al surgimiento de gobiernos progresistas y de izquierda en varios países de la región. Entre los destacados se encuentran Hugo Chávez en Venezuela (1999-2013), Néstor Kirchner en Argentina (2003-2007), Luis Inácio Lula Da Silva en Brasil (2003-2010), Tabaré Vázquez en Uruguay (2005-2010 y 2015-Actual), Evo Morales en Bolivia (2006-Actual) y Rafael Correa en Ecuador (2007-2017).

El claro posicionamiento de estos gobiernos en contra de la ofensiva neoliberal fue un elemento clave para el rechazo del ALCA, pero también la organización popular en contra del tratado fue clave para el desenlace de Mar del Plata. En ese contexto, en 1998 se constituyó la Alianza Social Continental (ASC), un movimiento que aglutinaba varias organizaciones populares, sindicales y redes del continente americano, que buscaba la articulación política para hacer frente a la propuesta del ALCA (ASC, 2017).

La ASC ha sido desde entonces el núcleo promotor de las Cumbres de los Pueblos, un espacio de discusión abierta que se llevaba a cabo simultáneamente a la Cumbre de las Américas que no planteaba el debate público; la I Cumbre de los Pueblos tuvo lugar en 1998 en Santiago de Chile y la II fue desarrollada en Quebec en 2001 (CLATE, 2016a).

Otro espacio de discusión popular que desempeñó un papel fundamental en promover el debate público sobre temas como el desarrollo social, la economía solidaria, el medio ambiente, la democratización, entre otros temas, fue el Foro Social Mundial (FSM), cuyas primeras ediciones fueron llevadas a cabo en Porto Alegre, Brasil. El claro po-

sicionamiento antineoliberal y antiimperialista del Foro, y su compromiso con la construcción de una sociedad orientada hacia una relación menos dañina del ser humano con el medio ambiente, configuró un espacio muy propicio para la articulación entre movimientos populares y de la sociedad civil en contra de la ofensiva del libre comercio⁵.

La experiencia organizativa de las cumbres de los pueblos, el surgimiento de importantes espacios de reflexión colectiva popular como el FSM, los levantamientos populares mencionados y la asunción de gobiernos progresistas, denotaron una coyuntura muy especial para la Cumbre de los Pueblos de Mar del Plata y un panorama nada favorable para las pretensiones de los EEUU (ASC, 2017). Finalmente, con el rechazo de los presidentes de Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay, las intenciones de George W. Bush de constituir un Área de Libre Comercio en toda América quedaron definitivamente bloqueados.

Ante el fracaso de Mar del Plata en 2005 y el impasse generado desde 2001 en la Ronda de Doha⁶ en la OMC, el gobierno de los Estados Unidos, frente a la dificultad de imponer sus intereses en el marco de negociaciones multilaterales, comenzó a cerrar acuerdos bilaterales como alternativa viable. Tan solo entre 2001 y 2007, EEUU firmó TLC con: Chile en 2004; con los países de América Central más República Dominicana, el CAFTA-RD⁷, también en 2004; con Panamá en 2006; con Perú en 2006; y con Colombia en 2007. Todos estos tratados fueron elaborados con base en el ALCA (CLATE, 2016a).

Pero también, a comienzos de esta segunda década del siglo XXI se iniciaron negociaciones de acuerdos megaregionales, acuerdos

5 El Foro Social Mundial se ha llevado a cabo en 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005 en Porto Alegre (Brasil); 2006 Bamako (Malí), Caracas (Venezuela) y Karachi (Paquistán); 2007 Gairi (India); 2008 Belém (Brasil); 2011 Dakar (Senegal); 2013 y 2015 en Túnez (Túnez) y 2016 en Montreal (Quebec-Canadá). En: <https://fsm2016.org/es/sinformeria-propos-du-forum-social-mondial>

6 La Ronda de Doha es la ronda de negociaciones comerciales más reciente entre los Miembros de la OMC, en la cual se dio un impasse ante la negación por parte de los países industrializados en eliminar los subsidios de sus producciones agrícolas y las barreras proteccionistas para el ingreso de bienes agrícolas.

7 Es el *Central America Free Trade Agreement*, es un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana.

de libre comercio que trascienden las extensiones continentales. En la actualidad es posible visualizar por lo menos cuatro iniciativas de este tipo, el TTIP, el TISA, el TPP negociado por 12 países y el RCEP (CLATE, 2016a).

El surgimiento de estos acuerdos megarregionales, nos dan la pauta de que las ideas neoliberales del libre comercio continúan siendo el pensamiento dominante en el ámbito del comercio internacional, es por ello que se torna necesario abordar este tema y las implicaciones que estos tratados de nueva generación pueden llegar a traer para nuestros pueblos.

En el siguiente capítulo, se llevará a cabo una discusión más detallada sobre las principales características de estos nuevos acuerdos.

CAPÍTULO 3

3.1 Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) y Acuerdo de Asociación Regional Integral (RCEP)

El freno en las negociaciones en el ámbito de la OMC desde la Ronda de Doha y el rechazo del ALCA en 2005, daban la ilusión de que, por lo menos durante un tiempo, la ofensiva neoliberal estaba derrotada en la región latinoamericana. Pero rápidamente, luego del tropiezo de Mar del Plata, los Estados Unidos retomaron la iniciativa cerrando Tratados de Libre Comercio bilaterales (CLATE, 2016a).

En este último decenio, ha salido a la luz la intención de cerrar acuerdos megarregionales, tratados de libre comercio que trascienden los límites continentales. Actualmente se están desarrollando negociaciones sobre cuatro acuerdos de este tipo. El surgimiento de estos acuerdos megarregionales parecen reflejar el inicio de un periodo caracterizado por el recrudecimiento de la disputa económica entre Estados Unidos y China, en donde los estadounidenses intentan frenar la expansión comercial china para no perder la hegemonía en el sistema internacional.

Entre los acuerdos megarregionales en curso se encuentran el TTIP, entre EEUU y la Unión Europea; el TPP, negociado por 12 países entre ellos México, Perú y Chile; el TISA, negociado por 51 países, entre ellos Paraguay (liderados por los Estados Unidos); y por último el RCEP, encabezado por China y negociado entre 16 países (CLATE, 2016a).

secreto y a espaldas de los pueblos de los países involucrados, lo cual, como ya se advirtió, contradice con la obligación de los Estados democráticos de publicitar y dar cuenta de sus actos de gobierno (CLATE, 2016e).

Esta modalidad de negociaciones a puertas cerradas es una de las principales características de los tratados megarregionales (además del TPP, otros tratados de esa clase negociados en secreto, son el TTIP, el RCEP y el TISA). Solamente después de cinco años de haberse iniciado las conversaciones es que se pudo saber algo del acuerdo a partir de filtraciones del sitio *Wikileaks* que publicó fragmentos del texto. Finalmente, sólo en 2015, cuando el gobierno de Nueva Zelanda difundió los 30 capítulos del tratado, se llegó a saber realmente de qué se trataba el TPP (CLATE, 2016e).

Imagen 2. Países signatarios del TTP en el 2016



Fuente □ CLAE, 2016e.

En este acuerdo no participa China, a pesar de que el país realizó la solicitud para ingresar al tratado, no obstante le fue denegada la entrada. Esta negación quedó aún más explícita cuando en mayo de 2016 el presidente estadounidense Barack Obama planteó el objetivo

del acuerdo con claridad: “el TPP permitiría que sea EEUU y no China, quien guíe el camino del comercio mundial” (CLATE, 2016d). El TPP fue firmado por los 12 países en febrero de 2016, en Auckland, Nueva Zelanda, pasando desde entonces al proceso de ratificación en los congresos de cada país¹.

Para tener una idea del peso que esta alianza representa en el ámbito del comercio internacional y la importancia que esa tiene para los Estados Unidos, pensando en contrarrestar el avance de China, los 12 países signatarios del TPP equivalen al 40% del PIB mundial. En materia comercial, el bloque representa 1/3 de todo el comercio mundial y en caso de concretarse, constituirá un mercado de 800 millones de personas (BBC, 2017a). Está muy definido que el propósito fundamental de los Estados Unidos con el TPP es la posibilidad de imponerse en el Pacífico, zona de influencia directa de China.

El TPP es un acuerdo muy amplio que, además de los temas convencionales de un TLC, como el libre acceso a mercados, reglas de origen y administración aduanera, reglamenta igualmente sobre comercio de servicios, servicios financieros, contrataciones públicas, comercio electrónico, telecomunicaciones, propiedad intelectual, empresas públicas, asuntos laborales y medioambientales, transparencia y anticorrupción, entre otros (Direcon, 2016). A lo largo del presente trabajo se ha intentado mostrar que los TLC resultan en mucho más que compra y venta de mercancías, más que mero comercio, por el contrario, se ha apuntado que las reglas pautadas en el ámbito del comercio internacional afectan de forma directa aspectos de la vida cotidiana, y el TPP es un indiscutible ejemplo de ello.

El TPP exige a los gobiernos signatarios publicar, informar y consultar a las empresas (nacionales y extranjeras) sobre cualquier campaña o proyecto de ley que deseen impulsar. De manera que están obligados a “tomar en cuenta” las opiniones de las empresas, así como también estarán forzados a adherir automáticamente a otros tratados, situación

¹ <http://chilemejorsintpp.cl/2016/01/04/las-implicancias-del-tratado-transpacifico-en-las-comunicaciones/>

que determina una renuncia grave a la soberanía nacional (QUE ES EL TPP, 2016)². El TPP también expande varios años las patentes a los medicamentos y productos farmacéuticos, lo que los encarece e impide el desarrollo de alternativas más baratas, como los genéricos.

El acuerdo también restringe la capacidad del Estado para administrar las empresas estatales; el TPP, en su apartado sobre “Empresas del Estado y monopolios designados” (capítulo 17), establece que el Estado no podrá impulsar medidas especiales de protección o fortalecimiento de estas empresas que disminuyan el mercado o afecten las ganancias de otras empresas (Direcon, 2016). El hecho de aumentar la inversión estatal en una empresa pública puede llegar a ser considerada por las empresas privadas como una actitud que atenta contra la libre competencia y disminuye el mercado, exponiéndose el Estado a una posible demanda en tribunales internacionales.

El TPP también prevé, para “resguardar la seguridad agrícola de los países”, la obligatoriedad de la utilización de semillas debidamente registradas, pues éstas cuentan con certificaciones y patentes que avalan su origen. En base a tal disposición, el acuerdo obliga a los agricultores a comprar semillas patentadas de empresas como Monsanto, Bayer, etc., y prohíbe el uso de semillas criollas o nativas³. Este tipo de regulaciones que llevan al campesinado a una situación de extrema dependencia de las empresas transnacionales, ya se viene implementando a través del tratado UPOV⁴, desde 1991, y ha causado verdaderos perjuicios a los agricultores en países como Colombia (CLATE, 2016e).

En lo que respecta los asuntos laborales, el acuerdo incorpora solamente como derechos, los principios establecidos por la Organiza-

2 El capítulo de propiedad intelectual del TPP establece que los países que ratifiquen el acuerdo también deben adherir a los siguientes tratados sobre propiedad intelectual: Convenio de Berna; Convenio de París; TODA (□ CT); TOE (□ PPT); Tratado de Budapest; UPOV 1991; PCT; Tratado de Singapur y el Tratado sobre el Derecho de Patentes (PLT) (CLATE, 2016e).

3 <http://chilemejorsintpp.cl/2016/02/marcha-contra-monsanto-y-el-tpp-ciudadanos-dijeron-no-a-la-privatizacion-de-la-semilla/>

4 Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV), es un tratado internacional signado en 1991, el cual regula el sistema de propiedad y de patentes de las especies vegetales.

ción Internacional del Trabajo (OIT) en su “Declaración relativa a los Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo”, de 1998⁵. Esta declaración, elaborada en el auge del pensamiento neoliberal, ha sido históricamente cuestionada por los movimientos sindicales (Ibíd). Este capítulo sobre asuntos laborales nada dice del derecho a huelga ni de garantizar la ampliación de las protecciones laborales, dejando muy evidente que el TPP no está preocupado en preservar las conquistas laborales, sino más bien en garantizar que no se realice una competencia desleal con las normas laborales, para salvaguardar la ganancia de las corporaciones (Ibíd).

Una de las novedades del TPP es la llamada “coherencia regulatoria”, y el capítulo que habla de esa cuestión se refiere al “uso de buenas prácticas regulatorias” cuyo objetivo es que los estados signatarios revisen periódicamente sus leyes nacionales con el fin de ir ampliando los márgenes de liberalización (Chile mejor sin TPP, 2016), por lo que en la práctica se trata de que los países hagan coincidir su legislación interna con el tratado (Direcon, 2016), impidiendo que gobiernos futuros puedan impulsar leyes nacionales en contra del acuerdo. Esto significa la obligación de avanzar siempre hacia adelante en la liberalización de las economías nacionales y coloca la imposibilidad de un retroceso en las concesiones.

Como se hiciera mención al inicio, este acuerdo ya ha sido suscrito por los 12 países en febrero de 2016, incorporando una cláusula de resguardo mediante la que establece que, en caso de que no todos lo ratifiquen, el tratado puede de todos modos tener aplicación si como mínimo seis países lo ratifican, siempre que estos representen al menos un 85% del total del PIB de todo el bloque (Direcon, 2016). Teniendo en cuenta que Estados Unidos y Japón representan el 80% del bloque, hace obligatorio que estos países lo ratifiquen, en el caso de que uno

5 Esta declaración establece como obligaciones fundamentales de los Estados los siguientes ítems 1) Permitir la libertad de asociación y la libertad de negociación colectiva 2) Eliminar el trabajo forzoso 3) abolir las peores formas de trabajo infantil 4) Eliminar la discriminación en el empleo. (OIT, en <http://www.ilo.org/declaration/declarationofprinciplesandfundamentalrights/lang-es/index.htm>).

de los dos decida no ingresar el TPP no podrá entrar en vigor (CLATE, 2016e).

El pasado 23 de enero, en su primer día de trabajo como presidente de los Estados Unidos, Donald Trump firmó una orden ejecutiva para retirar al país del TPP. “Lo que acabamos de hacer es una gran cosa para los trabajadores estadounidenses”, señaló Trump al firmar el documento⁶, con lo cual es posible sostener que el TPP está prácticamente cancelado, o por lo menos paralizado por algún tiempo. La salida de los Estados Unidos del TPP y la intención expresa de Donald Trump de priorizar los acuerdos bilaterales ante los multilaterales, colocan un escenario incierto en relación a lo que ocurrirá con los demás acuerdos impulsados por los EEUU.

La interrupción del “giro asiático” propuesto por Obama con el TPP, abre el espacio para que China pueda avanzar con más fuerza su acuerdo megarregional, el RCEP. La posible muerte del TPP representa una gran victoria para los movimientos y asociaciones que se oponían al tratado y a la ofensiva neoliberal en varios países, pero de todas formas la ofensiva del capital sobre la región sin dudas continuará⁷.

3.3 El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP)

El TTIP, *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP, por su siglas en inglés), es un tratado de libre comercio en negociación entre los Estados Unidos y la Unión Europea con sus 28 países miembros, desde julio de 2013, bajo un secreto absoluto. En el caso de que el TTIP se confirme, él concentraría el 60% del PIB mundial y representaría el 75% del comercio global (Sputnik, 2016). El TTIP incluye temas sobre el libre acceso a mercados, comercio de bienes y servicios,

6 Donald Trump retira a Estados Unidos del TPP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. 23 de enero de 2017. Disponible en <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381>

7 Es importante estudiar las cláusulas del TPP porque incluso si este tratado no llegara a ratificarse y entrar en vigencia (tal como pasó con el ALCA hace diez años), su estructura probablemente servirá como base para futuras negociaciones de TLCs. De hecho, Chile ya firmó un TLC con Uruguay utilizando el modelo del TPP (CLATE, 2016e).

compras públicas, aspectos laborales y medioambientales, propiedad intelectual, comercio electrónico, telecomunicaciones, energía, entre muchos otros ejes contemplados a lo largo de sus 30 capítulos (Direcon, 2016).

El TTIP se ha venido negociando bajo un secretismo absoluto durante más de un año cuando se filtraron fragmentos del acuerdo a través del sitio web Wikileaks y de Greenpeace en 2014. A raíz de fuertes presiones por parte de los movimientos sociales, sindicales y ambientalistas, la Unión Europea llevó a cabo al final de ese año una consulta pública, pero tan sólo en relación a la parte del tratado referida al ISDS y no en relación al texto integral del acuerdo (CLATE, 2016e). Toda esta confidencialidad hace dudar del carácter democrático de estos gobiernos que negocian prácticamente desconociendo la participación de sus pueblos. Al igual que el TTP, el TTIP también presenta la cláusula de “cooperación reguladora” que obliga a los países a modificar su legislación interna para que coincidan con la del tratado.

Hasta el momento se han generado una serie de movilizaciones en varios países europeos en contra del TTIP, fundamentalmente por algunas disposiciones sanitarias y fitosanitarias para la importación de carnes y alimentos en general, ya que en la UE estas exigencias son mucho más rígidas comparadas a los EEUU, pero también algunas organizaciones aseguran que el acuerdo “beneficiaría exclusivamente a las élites empresariales a ambos lados del Atlántico a costa de los derechos sociales, laborales y ambientales de la ciudadanía europea y estadounidense” (NO AL TTIP, 2017).

Según la Unión Europea, el TTIP estimularía el comercio y ayudaría a la región en esta época de crisis económica permanente y que se traduciría en más oportunidades empresariales, mayor crecimiento y más empleo. Pero a pesar de estos objetivos inmediatos, al parecer, el propósito fundamental del TTIP sería el de alejar definitivamente a Europa de Eurasia, entiéndase China, y acercarla a los Estados Unidos (CLATE, 2016d).

Pero la salida de los Estados Unidos del TPP, en enero de este año y la intención expresa de Donald Trump de priorizar los acuerdos bilaterales ante los multilaterales, ponen en duda la continuación de las negociaciones. Según la Comisaria de Comercio de la Unión Europea, Cecilia Malmström: “probablemente el TTIP estará un tiempo en el congelador, veremos qué ocurre cuando sea descongelado” (El Periódico, 2016).

En el marco de las relaciones Unión Europea y América del Norte, se debe sumar el Acuerdo Integral de Economía y Comercio, *Canada-Europe Trade Agreement* (CETA) ente la UE y Canadá, muy parecido al TTIP y que avanza más rápidamente en sus negociaciones. Este acuerdo también ha recibido duras críticas y oposiciones por el secretismo dentro del que se dan sus negociaciones. Algunos señalan que en el caso de que el TTIP se paralice y que el CETA llegue a concretarse, dada la vinculación de EEUU con la economía canadiense a causa del TLCAN, la gran mayoría de las empresas estadounidenses podrían beneficiarse también del acuerdo del país vecino con Europa (CLATE, 2016d).

3.4 El Acuerdo de Asociación Regional Integral (RCEP)

El Acuerdo de Asociación Regional Integral, o el *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), es un acuerdo liderado por China que intenta contrarrestar el avance de las negociaciones impulsadas por EEUU, fundamentalmente el TPP. El RCEP, además de China, incluye a Australia, Brunei, Camboya, Corea del Sur, Filipinas, India, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia y Vietnam, un total de 16 países de Asia y Oceanía (CLATE, 2016e).

tamento responsable de las políticas comerciales de los Estados Unidos (USTR), señaló que tras la elección de Trump “vemos personas [...] hablando que si el TPP no avanza, entonces ellos van a tener que poner sus huevos en la canasta del RCEP” (BBC, 2017a). Entre el 2 y 12 mayo del 2017, se llevó a cabo la décimo octava ronda de negociaciones en torno a este acuerdo, en donde el ministro de Comercio e Industria de Filipinas, Ramón López, urgió a los Estados participantes a acelerar los diálogos para alcanzar la firma del tratado a finales de 2017 (VOVWORLD, 2017).

No se sabe si será posible cerrar el acuerdo para finales de este año, pero es previsible que China aprovechará los espacios vacíos que brinda Estados Unidos para proyectarse con más fuerza sobre la región del Pacífico. Lo que sí está claro es que parece iniciarse un periodo de intensificación de las disputas entre los Estados Unidos y el gigante asiático. Esta disputa, para muchos estudiosos, podría llegar a representar la pérdida de la hegemonía estadounidense y la transición hacia el liderazgo chino en el sistema internacional.

3.5 El Sistema de Protección de Inversiones y el ISDS

La implementación generalizada de las reformas neoliberales en la década de 1990 profundizó aún más la relocalización de la producción, es decir, las empresas multinacionales en busca de incrementar sus ganancias se trasladaban a países en donde el costo de la fuerza de trabajo, con energía eléctrica y los impuestos fuese menor. Fue por esta razón, que en los años noventa se multiplicaron exponencialmente los acuerdos de cooperación, TLCs y por sobre todo, los TBIs en la región latinoamericana.

Además de los objetivos de garantizar la liberalización comercial y de capitales, estos acuerdos y tratados (TLCs y TBIs) tenían como objetivo principal dar garantías a las inversiones en los países donde éstas se instalaban, por lo que en ese momento se crea todo un nuevo sistema de protección de inversiones (CLATE, 2016c). Hasta los años noventa, la protección a la inversión extranjera se daba, casi exclusivamente, a

través de leyes nacionales. En el caso de Paraguay, es la LEY 117/91 que establece la total igualdad de la inversión nacional y extranjera, además de garantizar la libre transferencia de lucros hacia el exterior y de asegurar que el Estado no podrá aplicar políticas proteccionistas a sus actividades.

Concretamente esto quiere decir que en caso de que el inversor se sienta afectado por alguna política del gobierno, este tendría que recurrir a la justicia nacional para realizar una demanda en contra del Estado paraguayo. Pero también, si el inversor extranjero incumpliese alguna ley nacional, este podría ser demandado por el Estado de la misma forma. Esta situación cambia en los años noventa, pues mediante la firma masiva de TLCs y TBIs se genera un nuevo andamiaje legal internacional, que eleva a las corporaciones al status de sujeto jurídico internacional, que hasta el momento estaba reservado apenas a los Estados y a organizaciones internacionales (Ibíd).

Todos los TBIs y los TLCs, contienen cláusulas cuya finalidad es la de garantizar la máxima libertad y seguridad posible al capital extranjero. La gran mayoría de estos acuerdos establecen que inversión es “cualquier tipo de bien activo” de propiedad de una persona física o jurídica en otro país (Ibíd). Asimismo, inversiones pueden ser bienes muebles e inmuebles y cualquier derecho de propiedad como hipotecas, usufructos, privilegios y fianzas.

También son considerados varios tipos de intereses en compañías tales como: acciones, títulos, bonos, primas de emisión o cualquier forma de participación en compañías o empresas. Así como el derecho al dinero o cualquier prestación que tenga un valor económico, derechos de propiedad intelectual y concesiones legales para la explotación económica, etc. (Ibíd). Pero, generalmente, esta clasificación de tipos de inversión viene acompañada por un “no exclusivamente” al final de la sección, lo que en la práctica significa que cualquier propiedad privada extranjera en el país puede ser considerada inversión.

El objetivo de este tipo de definiciones amplias es para poder incluir la mayor cantidad de formas de inversión posible, y al no incor-

porar textualmente ninguna exclusión específica se pueden considerar inversiones prácticamente cualquier cosa. Ahora bien, los TLCs y TBIs poseen también una serie de cláusulas que protegen los derechos de estas “inversiones” extranjeras, en el caso de que el inversor extranjero sienta que alguna de esas cláusulas ha sido violada, este puede demandar al Estado en tribunales internacionales sin la necesidad de pasar por el sistema de justicia nacional (Ibíd).

Entre las principales cláusulas de estos acuerdos se encuentra la del “*trato nacional, justo, equitativa y no discriminatorio*”, esto significa que un país debe tratar a las inversiones extranjeras de la misma forma que las nacionales. Concretamente, esto imposibilita, por ejemplo, que el Estado pueda subsidiar la producción nacional, pues según esta cláusula configuraría una preferencia hacia el activo nacional sobre el extranjero, siendo admisible una eventual demanda (CLATE, 2016b). Conforme a esta cláusula, el Estado que recibe la inversión se compromete a no interferir, bajo ningún modo, en sus actividades, así como también a facilitar y a brindar todas las condiciones posibles para su realización (CLATE, 2016c).

Otra de las cláusulas que componen estos acuerdos es la de “*trato de nación más favorecida (NMF)*”. Esta cláusula dispone que si un TBI firmado por un país otorga determinados beneficios a los activos provenientes de un determinado Estado, la nación que lo recibe también debe poder brindar el mismo beneficio a un tercero Estado con quien haya suscripto otro TBI (Ibíd). Esto crea un enmarañado de protecciones concedidas para cualquier inversión extranjera, sin importar su procedencia ni actividad. Por ejemplo, si el gobierno paraguayo impulsa una campaña de reducción de la contaminación ambiental otorgando subsidios a las industrias que utilicen energías renovables, las que no utilizan este tipo de energía podrían demandar al Estado paraguayo por discriminación.

Los TLCs y TBIs incluyen por lo general también la “*cláusula sobre protección y seguridad plena*”, que trata sobre las expropiaciones que un Estado puede llegar a hacer. Existe la expropiación directa, aquella en la cual el Estado le quita la propiedad a la empresa privada

por un proceso de nacionalización, implicando una indemnización inmediata a la empresa extranjera (Ibíd). Pero, la gran novedad de este sistema de protección de inversiones es que también incluyen en esta cláusula las expropiaciones indirectas que una empresa puede llegar a sufrir. Esta expropiación indirecta es interpretada como la puesta en marcha de reglamentaciones, por parte del Estado, que el inversor considere que reduce el valor de sus activos (Ibíd).

Esta cláusula en particular, posibilita incluso que el inversor demande al Estado por la compensación de ganancias futuras o esperadas, o sea, si este siente que alguna medida tomada por el gobierno reduce la expectativa de ganancia que espera tener en el futuro, él puede iniciar una demanda en contra del Estado (Ibíd). En realidad cualquier medida adoptada por el Estado puede ser considerada expropiación indirecta.

Otra medida de protección es la llamada “*cláusula de estabilización*”, la que se refiere a que el inversor y el Estado se comprometan a no modificar las condiciones contractuales y jurídicas, y en caso de que se hiciera, que esto no afecte los intereses privados (Ibíd). En otras palabras, los Estados deben estar atentos al momento de modificar las leyes, a fin de que estas alteraciones no afecten las ganancias de la inversión extranjera.

Esta cláusula es la más utilizada como argumento en las demandas judiciales que las empresas inician en contra de los Estados. En Argentina, el cese de la convertibilidad del peso en relación al dólar, implementado en 2002, como una de las salidas a la crisis económica y política vivida en el país en ese periodo, hoy le rinden la mayoría de sus 59 demandas en los tribunales internacionales (Ibíd). El argumento utilizado por las empresas demandantes es que la devaluación del peso -junto a otras medidas como el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos- modificaron las condiciones contractuales y jurídicas para las inversiones, lo que viola sus derechos consagrados en los TBI (Unctad, 2017).

La última cláusula de importancia central en los TLCs y TBIs es la “*cláusula de solución de controversias*”, esta permite que los inverso-

res sean elevados al status de sujeto jurídico de derecho internacional, al igual que los Estados. En otras palabras, hace que una empresa (un privado) pueda demandar a un Estado (entidad pública) en el sistema internacional de arbitraje, sin la necesidad de presentar la demanda en los tribunales de la justicia nacional. Esto en la práctica, implica una situación de pérdida de soberanía por parte de los Estados (CLATE, 2016c).

El ISDS que tienen los TLCs y los TBIs es un sistema de una sola mano, pues solamente las empresas pueden demandar a los Estados, pero estos últimos no pueden demandar a las empresas. Es un sistema extremadamente injusto, pues los inversores demandan a los Estados por millones de dólares ante tribunales que funcionan lejos del alcance de la justicia local y, en contrapartida, los Estados no cuentan con instancias internacionales ante las cuales puedan demandar a los inversionistas extranjeros cuando sus actividades violan los derechos humanos y ambientales o cuando restringen políticas públicas de carácter popular (Ibíd).

La firma masiva de TLCs y TBIs en los años noventa, hoy está dando sus frutos, pero sobre la forma de demandas. En 1995 se conocían sólo seis casos de demandas del tipo inversor-Estado, actualmente se lleva registro de 767 casos en todo el mundo (Unctad, 2017). Los países de América Latina representan alrededor del 35% del total de las demandas recibidas por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI). Argentina cuenta con 59 demandas, Venezuela con 41 casos, México con 25 y Ecuador con 23, siendo los países más demandados (Ibíd). El sistema de protección de inversiones y el ISDS tal vez sean los más claros ejemplos de la perversidad de las ideas del libre comercio, ya que sus reglas no son prescritas a favor del respeto a los derechos humanos y a la protección del medio ambiente, sino que están formuladas tan solo para respetar la soberanía del capital.

3.6 El Sistema de Arbitraje: “Cuando la justicia se vuelve un negocio” (Olivet y Eberhardt, 2013)

Al inicio de esta sección se ha comentado que habían, a grandes rasgos, dos formas de conceder protección a las inversiones extranjeras: una a través de la adecuación de las leyes nacionales, la cual hasta la década de 1990 fue la práctica predominante, y la otra, a través de acuerdos internacionales entre Estado. A partir del auge del neoliberalismo en los noventa, proliferaron las firmas de TLCs y fundamentalmente TBIs, que son acuerdos comerciales (pero no solamente) establecidos voluntariamente entre los Estados. Y la gran novedad es que esos acuerdos introducían en sus capítulos de inversión la posibilidad de que los inversores puedan demandar a los Estados en el caso de que vean violados algunos de sus derechos.

En una demanda en contra del Estado, el primer paso consiste en presentar el proceso ante algún tribunal internacional. Actualmente, existen cinco tribunales que reciben demandas de empresas a Estados, siendo el principal el CIADI, con sede en Washington. El CIADI es el tribunal de arbitraje del Banco Mundial y recibe entre el 60% al 65% del total de las demandas en contra de los Estados (Olivet, s/f). Pero también existe la Corte Permanente de Arbitraje (CPA), con sede en Holanda, la Corte de Arbitraje Internacional de Londres (LCIA), la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en París y la Cámara de Comercio de Estocolmo (SCC), Suecia (Ibíd).

El siguiente paso es designar a los árbitros que compondrán el tribunal. El inversor y el Estado escogen a un árbitro de una lista de árbitros recomendada por el órgano donde tendrá lugar la demanda y posteriormente ambos designan, en común acuerdo, a un tercero para que actúe como presidente del tribunal (Ibíd). Normalmente estas demandas se extienden por varios años, en media, llevan en torno de cinco años. En el caso de llegar hasta las instancias finales del proceso, el tribunal puede juzgar el parecer favorable al Estado y entender que el demandado no ha incumplido ninguna cláusula de protección a la inversión, por lo que no hay multas ni compensaciones a ninguna de las partes (Ibíd).

El tribunal también puede llegar a concluir el proceso favorable al inversor, alegando que el Estado demandado sí violó las garantías de la inversión, y sentenciar al Estado a compensar al demandante, determinando cuál y cómo será la compensación. Esta decisión es inapelable y en el caso de no ser cumplida, puede procederse al embargo de los bienes del Estado, como reservas internacionales o propiedades (Ibíd). En otra situación, el tribunal puede no ser favorable a ninguna de las partes, alegando que ambas tuvieron responsabilidad, por lo que se disuelve la demanda (Ibíd).

Tabla 2. Total de demandas Inversor-Estado existentes (mayo 2017).

N° Total de Casos 767		A favor del Estado	A favor del Inversor	A favor de ninguna de las partes	Resueltos por acuerdo	No conti- nuados por el inversor
Concluidos	505	300 (30,00)	130 (10,00)	70 (5,00)	100 (10,00)	50 (5,00)
En Proceso	50					
Sin Información	10					

Fuente: INCIAD, 2017.

Los costos del juicio son pagos por ambas partes, los que corresponden a los honorarios de los árbitros y a las tasas exigidas por cada tribunal para ser sede del caso. Según informes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el promedio del valor total por caso es de 3 millones de dólares, aunque algunos casos pueden superar a los 3 millones. Además de estos costos, existen los gastos con los viáticos de funcionarios públicos para presentarse en los tribunales, gastos administrativos y con firmas de abogados especializados en este tipo de casos (las firmas de abogados de élite pueden llegar a cobrar honorarios de hasta mil dólares por día) (Livett y Eberhardt, 2013).

<http://www.oecd.org/centrodemetrico/laocde/>

Para tener una idea de estos costos, Perú lleva gastados unos 53 millones de dólares en la contratación de dos estudios de abogados estadounidenses para su defensa en las cuatro demandas a las que está siendo sometido. Por su parte, Ecuador ya gastó más de 100 millones de dólares en su defensa, también El Salvador ha llegado a gastar más de 12 millones de dólares sólo en una demanda (CLATE, 2016c).

A todos estos gastos que las demandas exigen a los Estados, se deben añadir las eventuales compensaciones al inversor que pueda darse en caso de perder el litigio. Por ejemplo, en 2012, un tribunal arbitral ordenó que Ecuador pagase 2,300 millones de dólares a la compañía demandante y en 2014, otro tribunal ordenó a Rusia a compensar a una empresa de petróleo y gas en 50 millones de dólares (Olivet y Eberhardt, 2013).

Los honorarios de pagos a los árbitros y a los foros de arbitraje, son contabilizados por caso, es decir, en cuanto más casos arbitran, más dinero podrán ganar. Esto configura toda una estructura que se beneficia y lucra con el aumento de demandas hacia los Estados (Ibídem). Si el resultado sale a favor del Estado, aun así este debe asumir la mitad de los gastos del juicio, y cuando pierde, debe pagar lo mismo más las compensaciones al inversor. Los costos que estas demandas acarrearán, se convierten en verdaderos enemigos de los presupuestos de los Estados, que al final recae sobre la insuficiencia de recursos para los servicios públicos y otras iniciativas de interés del gobierno y de la población.

Nuestro país ya ha sido demandado en tres oportunidades. La primera demanda recibida se remonta al año 1998, cuando Eudoro Armand Olguín demandó al Paraguay en el CIADI, reclamando al Estado paraguayo una indemnización de 1,300 millones de dólares por la quiebra del Banco Mercantil en 1997, en el cual el inversor tenía depósitos (Italaw, 2012). La demanda se dio en el marco del TBI que nuestro país tiene con el Perú. Según el demandante, las cláusulas que fueron violadas en el proceso son la de expropiación indirecta, la de tratamiento justo y equitativo, y la de denegación de justicia (Unctad, 2017).

Todas las reclamaciones de Olguín fueron finalmente desestimadas por el tribunal, por considerar que el Estado paraguayo no tuvo responsabilidad en el quiebre del Banco Mercantil, el tribunal también determinó que los costos del proceso judicial fueran pagos por ambas partes (Italaw, 2012). No han sido divulgados documentos oficiales en donde consten los gastos en los que nuestro país ha incurrido con esta demanda, por lo que no se puede precisar exactamente cuánto costó el juicio. Pero si se toma el promedio por caso determinado por la OCDE, el Paraguay debe de haber gastado unos cuatro millones de dólares sólo con costos de juicio, sin sumar los valores pagos a abogados, viajes, viáticos, etc.

Los otros dos casos son idénticos, las empresas demandantes fueron la francesa *Bureau Veritas*, que interpuso a su filial holandesa a realizar la demanda en el marco del TBI que tiene nuestro país con Holanda, la otra empresa es la *Société Générale de Surveillance SA* (SGS), haciendo valer el TBI con Suiza (Unctad, 2017). Ambas empresas fueron contratadas por el Estado paraguayo en 1996, a fin de prestar un servicio al Ministerio de Hacienda y a Aduanas. El servicio consistía en que estas empresas deberían realizar inspecciones de pre-embarque de importaciones para determinar si estas correspondían a lo declarado por el importador (ABC, 2010).

El contrato de prestación de servicios con estas empresas fue cancelado en 1999, y ambas iniciaron una demanda en el CIADI contra el Estado paraguayo en 2007, alegando falta de pago. Las dos demandas señalaron como cláusulas de protección de inversiones violadas: la de expropiación indirecta, la de tratamiento justo y equitativo, la de denegación de justicia y la de medidas discriminatorias (Unctad, 2017).

Finalmente, en el 2012, el CIADI falló a favor de la SGS, determinando una multa de 39 millones de dólares (de un total de 61 millones exigidos por el inversor), pero sumando los intereses, se determinó que el Estado paraguayo debería de pagar en torno a los 70 millones de dólares. En el 2013, ambas partes se sentaron a negociar la compensación, pero hasta hoy no existe confirmación del pago total (Ibíd).

En el caso *Bureau Veritas*, la empresa y el Estado paraguayo negociaron un acuerdo en 2014 antes del final del juicio. Según datos de la Unctad, el valor del acuerdo fue de 21 millones de dólares de compensación para la empresa (Ibíd). En ambos casos se debe agregar a los costos de compensación, los gastos con abogados, los viajes de los representantes del gobierno para las audiencias en Washington, los viáticos de dichos viajes y los costos administrativos en el CIADI. Como se puede ver, cada demanda cuesta millones de dólares para los Estados, independientemente del resultado final.

Esto refleja que el sistema de arbitraje es realmente injusto y perverso, porque sólo permite que las empresas puedan demandar a los Estados y no que los Estados puedan demandar a los inversores. También porque obliga a que esas demandas sean hechas en tribunales internacionales, fuera de la justicia nacional, lo que establece un proceso de privatización de la justicia. Además, si bien ya en el caso de que el juicio resulte a favor de las empresas estos tribunales obligan a los Estados a compensarlos, porque cuando el laudo resulta favorable a los Estados no hay sanciones a los inversores ni compensaciones.

CAPÍTULO 4

4.1 El Acuerdo Mundial Sobre Servicios (TISA)

El Acuerdo Mundial sobre Servicios o *Trade in Services Agreement* (TISA), es un acuerdo megarregional propulsado por la Unión Europea y los Estados Unidos, fuertemente apoyado por sus corporaciones transnacionales. Este tratado se propone imponer nuevas reglas en el ámbito del comercio de servicios a nivel mundial (CLATE, 2016d). El objetivo central del TISA es poder remplazar al GATS, que es la normativa vigente en el ámbito de la OMC.

El TISA, según los documentos filtrados por el sitio *Wikileaks*, está siendo negociado entre 52 países, entre los que se encuentran Australia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Corea del Sur, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauritania, México, Nueva Zelanda, Noruega, Panamá, Paraguay, Paquistán, Perú, Suiza, Taiwán, Turquía, Estados Unidos y Unión Europea en representación los 28 Estados que componen (WIKILEAKS, 2014). Según informes de la Comisión de Comercio de la Unión Europea, los países que integran el TISA representan el 70% del comercio mundial de servicios (Comisión de Comercio UE, 2016).

Llama la atención en el TISA, así como en los demás acuerdos impulsados por los EEUU, que no incluyen a los países miembros de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Lo que refuerza la idea de que los acuerdos como el TTP, TTIP y TISA, tienen como principal propósito poner freno a la expansión comercial e industrial de China y de los demás países en crecimiento.

en un comunicado, felicitó a los países por haber podido compartir sus puntos de vista con los negociadores (Rousseaux, 2014).

En el borrador de uno de los anexos del TISA, se establece la confidencialidad del acuerdo y que todos los documentos referentes a este solo podrán ser desclasificados “Cinco años después de entrada en vigor del acuerdo TISA o, si ningún acuerdo entra en vigor, cinco años después del cierre de las negociaciones” (WIKILEAKS, 2014). Y a continuación señala que “Este documento debe ser protegido de divulgación no autorizada [...] [y que] Debe ser guardado en un edificio, habitación o contenedor cerrado con llave o seguro” (Ibíd). Según la Internacional de Servicios Públicos (PSI), el TISA amenaza a la privatización de los servicios públicos, limita la soberanía de los Estados y pone en peligro los derechos laborales de la población. El órgano cuestiona también que si este acuerdo fuera realmente bueno para los ciudadanos, ¿por qué habría que esconderlo?³.

Teniendo en cuenta este secretismo y que a lo poco que se ha podido tener acceso ha sido a partir de la filtración de partes del borrador del acuerdo por parte de *Wikileaks* y *Greenpeace*, esto denota una situación en donde es prácticamente imposible hacer un análisis preciso de lo que representaría el TISA para los países componentes, incluso hay controversias en relación a la participación del Paraguay en estas negociaciones. Los documentos filtrados, asumen que el Estado paraguayo efectivamente estaría participando de las negociaciones, mientras algunas páginas en internet e revistas aseguran que nuestro país se ha retirado, pero frente a toda esta confidencialidad y ante la ausencia de una declaración oficial del gobierno que desmienta esta información, es muy difícil precisar este hecho.

4.2 El TISA y su aneión el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS)

En el caso que se concrete el acuerdo, Paraguay participando o no del tratado, este podría llegar a regir para el país por ser signatario del

3 <http://www.world-psi.org/es/home>

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS). Muchas de las disposiciones generales básicas del TISA son idénticas a las normas del GATS, y se presentan así para facilitar una anexión posterior de este acuerdo a la OMC, es decir, poder vincular lo negociado en el TISA a las reglas de la Organización Mundial del Comercio, de la cual 164 países son miembros (Kelsey, 2016). La estrategia de los Estados Unidos y la Unión Europea al promover el TISA es poder concretar este acuerdo sobre servicios fuera de las disputas y demandas de los demás países en las negociaciones multilaterales de la OMC, para una vez aprobado poder vincularlo al GATS.

Un documento informativo sobre el TISA divulgado por la Unión Europea señala que: “El TISA se basa en el GATS suscrito por todos los miembros de la OMC [...] Se espera que el TISA se integre en el sistema multilateral OMC, y por ello, la Comisión Europea defiende que el futuro acuerdo sea compatible con el GATS” (Comisión de Comercio UE, 2016). Queda claro que el objetivo central del TISA es negociar asuntos relacionados a los servicios por fuera de las negociaciones multilaterales de la OMC y evitar así debates complicados como el trato preferencial para los países en vías de desarrollo y la eliminación de los subsidios a la producción agrícola por parte de los países industriales (CLATE, 2016d).

En el caso de concretarse esta estrategia de vinculación al GATS, las disposiciones negociadas en el marco del TISA podrían regir también en el Paraguay aunque este no participe activamente de este acuerdo, lo cual ocurriría debido a que nuestro país es signatario del GATS desde 1995, y es por este motivo que se torna fundamental analizar las características de este tratado y las posibles consecuencias para el país. Las negociaciones del TISA se iniciaron formalmente en marzo del 2013 y hasta noviembre del 2016 ya se habían celebrado 21 rondas, según la Dirección General del Comercio de la Unión Europea las negociaciones “avanzan a un buen ritmo”, pero que aún no hay una fecha para la finalización de las mismas (Comisión de Comercio UE, 2016).

4.3 Qué incluye y qué no incluye el TISA

Algunos de los sectores de servicios que específicamente incluye este acuerdo son los servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, regulación doméstica, 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” del GATS, relacionados al movimiento natural de personas (CLATE, 2016d). El material divulgado por *Wikileaks* informa que existen anexos que no han podido ser filtrados y que estos especifican más sectores que también entrarían en las negociaciones del TISA (WIKILEAKS, 2014).

La característica fundamental del TISA es que trata a los servicios solamente como mercancías comerciables, “se niegan las funciones sociales, culturales, ambientales y laborales de los servicios, también a lo extenso del acuerdo se considera a la gente y a los pueblos solamente como consumidores” (Kelsey, 2016). Los servicios pasan a ser con el TISA, igual que cualquier otra mercadería y, por tanto, estos están sujetos a las normas de la OMC, hasta servicios básicos como salud y educación pueden llegar a ser incluidos entre la onda liberalizadora (CLATE, 2016d).

De acuerdo a un fragmento del acuerdo divulgado por el parlamento europeo, el término servicios comprende todo servicio de cualquier sector, excepto los servicios suministrados en ejercicio de facultades gubernamentales y explica que “un servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales significa todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios” (Parlamento Europeo, 2016). Esta definición es muy laxa y amplia, pues son muy pocos los servicios provistos por un Estado donde no se suministran con fines comerciales y que no tenga competencia privada, servicios como el suministro de agua y luz, por ejemplo, son suministrados con fines comerciales.

Servicios como salud y educación, a pesar de ser provistos de forma gratuita, tienen competencia privada; al final de cuentas, puede considerarse dentro del tratado prácticamente cualquier servicio de una sociedad. Esto quiere decir que las excepciones quedan restringidas sólo para aquellos servicios que aún sean provistos de manera gratuita por el Estado, como el uso de la fuerza policial y militar. Es un acuerdo muy amplio, “Educación, salud, transportes, servicios sanitarios, telecomunicaciones, servicios financieros, prácticamente todo está sobre la mesa de negociaciones y esto sin que los ciudadanos puedan saberlo y mucho menos opinar al respecto” (Rousseaux, 2014).

La liberalización del sector de servicios que se pretende imponer con el TISA, podría traer consecuencias devastadoras para una economía como la paraguaya, en donde el sector de servicios representa un poco más del 50% del PIB nacional (BM, 2016). El sector de servicios emplea el 58,7% de la Población Económicamente Activa (PEA) del Paraguay, lo que representa alrededor de 1,6 millones de personas. Así, las nuevas reglas que el TISA se propone dictar impactarán de forma directa al mayor sector económico de la economía paraguaya (DGEC, 2014).

El acuerdo exige que los gobiernos signatarios renuncien al derecho de dar preferencias a los proveedores locales de servicios, pudiendo ser demandados por violar la cláusula de trato nacional suscrito en la OMC. Además, la liberalización de los servicios prevista en el TISA debe ser, en todos los aspectos y eslabones de la cadena de suministro de un servicio: su producción, distribución, publicidad, venta y entrega (CLATE, 2016d). Los gobiernos también renunciarían de exigir cualquier requisito de desempeño para los proveedores de servicios y tampoco pueden obligar a que las empresas proveedoras se instalen en el país, ya que estos pueden suministrarlos desde el extranjero (Kelsey, 2016).

Es decir, no es requisito que las empresas que suministran los servicios se radiquen en el país, o que tengan relación con la gente y las comunidades que dependen de sus servicios, estos “proveedores” no tienen ninguna responsabilidad de largo plazo frente al país que consu-

me sus servicios y tampoco ninguna obligación de rendir cuenta ante él (Ibíd). Queda claro que la principal preocupación del TISA no es la de brindar mejores servicios a menores costos, sino la de liberalizar mercados que hasta ahora se han mostrado cerrados para las corporaciones estadounidenses y europeas. Expandir sus empresas para estos “nuevos mercados”, será de vital importancia para los Estados Unidos y los países de la Unión Europea pensando en poner un alto a la expansión de China.

Un resumen de la Comisión de Comercio de la Unión Europea señala que los servicios son esenciales para todos los países de la UE, “pues este bloque es el principal exportador mundial de servicios y que además es un sector que en Europa genera decenas de millones de puestos de trabajo, así la apertura de los mercados de servicios impulsará el crecimiento y el empleo” (Comisión de Comercio UE, 2016, p. 1). El TISA en todo caso, movilizará el crecimiento y el empleo en Europa y en EEUU, no en los demás países. Siendo posible la provisión desde el extranjero, no se observa como la liberalización del mercado de servicios pueda generar la creación de millones de puestos de trabajo e impulsar el crecimiento.

El comercio transfronterizo de servicios “representa alrededor del 30% del comercio total de la Unión Europea, por su parte, la IED de servicios representa alrededor del 70% de los flujos de IED de la UE” (Parlamento Europeo, 2016). El interés en el TISA por parte de las corporaciones europeas es evidente, pues el acuerdo posibilitaría reducir los aranceles que impiden que estas empresas compitan y obtengan beneficios en el exterior (Ibíd). Sin embargo, para los países en donde estas empresas se instalen, el TISA puede significar la pérdida de millones de puestos de trabajos.

En los anexos del texto, en donde se tratan más específicamente los sectores que se incorporan al acuerdo, para todos los sectores de servicios incluidos, se agregan pautas que permitirían que las empresas extranjeras puedan inclusive traer todo su personal desde el extranjero, es decir, no existe obligatoriedad a estas para que contraten fuerza de trabajo local (CLATE, 2016d). No existen mecanismos que garanticen

que los servicios puedan ser mejorados ni que se ofrezcan a menores precios para los consumidores, como alegan los defensores del TISA además, por otro lado, tampoco existen garantías de que el acuerdo pueda crear nuevos puestos de trabajos en los países que suscriban el tratado.

Por el contrario, la liberalización y privatización de empresas públicas proveedoras de servicios han sido una de las prácticas neoliberales que más estragos han causado en los países de la región, la privatización, como una de las políticas centrales del Consenso de Washington, han llevado al fuerte encarecimiento de las tarifas de los servicios básicos, provocando dramáticos levantamientos sociales en países como en el México, Bolivia y Argentina (Rojas, 2011). En Argentina, ocurrió la privatización de 130 empresas públicas, entre ellas compañías de luz, agua, gas, telefonía, bancos públicos, entre otros, lo que contribuyó de sobremanera al deterioro dramático de la situación socioeconómica del país y al aumento del desempleo que paso del 7% en 1990 al 21% en 2002 (Ibíd).

El caso de Bolivia tal vez haya sido el más dramático, en 1999, por un acuerdo llevado adelante por el Banco Mundial, firmándose un contrato entre el gobierno boliviano y la empresa estadounidense Bechtel para privatizar el sistema de distribución de agua de la ciudad de Cochabamba. Unos meses de asumir la empresa, las tarifas de agua se elevaron en promedio a más del 100%, lo que provocó una gran levantamiento de la población que derivó en graves conflictos entre los manifestantes y la policía (García y otros, 2003). Estos enfrentamientos que tuvieron lugar entre enero y abril del 2000, dejaron como saldo el fallecimiento de una persona y miles de heridos; finalmente ante la presión popular, la empresa dejó el país, aunque posteriormente demandó a Bolivia en tribunales internacionales.

Ante el impedimento que tienen los gobiernos de exigir cualquier requisito de desempeño y de calidad a los proveedores de servicios, nada garantiza que la liberalización de nuestros mercados de servicios posibilite a los “usuarios” servicios de mejor calidad y a menores costos, como anuncian los defensores del TISA. Además, la imposibilidad

de obligar que estas empresas se finquen en el país, anula las posibilidades de realizar reclamos o demandas en contra de las empresas. Lo que además también está imposibilitado por el sistema de solución de controversias inversor-Estado que incluye el TISA, y que sólo permite que sean las empresas las que puedan demandar a los Estados (CLATE, 2016c).

A los gobiernos, les queda vedado restringir los movimientos transfronterizos de capital, sobre todo, aquellos flujos de IED que se destinen al sector de servicios, “esto deja a los gobiernos muy limitados en sus intenciones de imponer controles de capital, incluso en casos de emergencia real en la balanza de pagos” (Kelsey, 2016). En el TISA, se establece también una cláusula trinquete, muy parecida a la coherencia regulatoria del TPP, en donde se especifica que cualquier ley nacional que se modifique en beneficio de las empresas no podrá ser restituida en un futuro.

Este tipo de cláusulas imposibilita que futuros gobiernos puedan retroceder en la amplitud de la liberalización del sector, es prácticamente una cláusula de no retroceso de la liberalización (CLATE, 2016d). No se sabe exactamente cuáles serían los mecanismos y restricciones para que los Estados puedan futuramente abandonar el TISA, pero se prevé que el acuerdo prevea una cláusula de efecto residual al igual que los TBIs.

El TISA también incluye una cláusula de paralización en la que se establece la imposibilidad, por parte de los gobiernos nacionales, de impulsar normas adicionales que puedan afectar las actividades o las ganancias de las empresas extranjeras (Ibíd). La novedad que propone el TISA, es que esta cláusula de paralización incluye no sólo a normas dispuestas por los gobiernos centrales, sino que también, aquellas promovidas por gobiernos locales. Por ejemplo, una empresa extranjera proveedora de servicio de estacionamiento, podría llegar a demandar al Estado paraguayo porque la Municipalidad de Asunción ha impulsado la aplicación de un sistema tarifado de estacionamiento público y esto provocaría la reducción de su mercado y de su ganancia (Ibíd).

A más de uno podrá llegar a parecer absurdo este ejemplo, pero la verdad es que el TISA posibilita este tipo de irracionalidades y abusos. Este acuerdo limita de sobremanera la acción de los Estados, de lo público, y brinda toda la protección posible a los intereses privados de las empresas extranjeras. En última instancia, claro que los Estados podrá tomar iniciativas a favor del bien público y de la población, pero por esas iniciativas estatales los países se exponen a recibir numerosas demandas en tribunales internacionales, que como se pudo observar en el capítulo anterior, son extremadamente costosas para los presupuestos nacionales.

4.4 Los Anexos del TISA

Hasta ahora hemos se han mencionado las directrices propuestas por el TISA contenidas en su texto central, que es la parte más genérica del tratado y la que más se ha podido conocer a partir de las filtraciones de *Wikileaks*, pero el acuerdo también incluye muchos anexos, en los cuales se tratan cuestiones más específicas. Estos anexos están llenos de palabras como “transparencia”, “razonable”, “imparcial”, “debido tiempo” “antidiscriminatorio”, pero sin explicar específicamente el significado e implicancias de las mismas. Esta ambigüedad y falta de claridad con la que se ha elaborado el texto del TISA habilita amplias interpretaciones, abriendo una brecha para que las empresas puedan demandar a los Estados en los tribunales internacionales (WIKILEAKS, 2014).

El anexo de transparencia por ejemplo, “sugiere” que las normas y leyes nacionales que puedan llegar a afectar las actividades de las empresas sean dadas a conocer por los gobiernos hasta 60 días antes de someterse a su aprobación o entrada en vigencia. Este anexo exige también que los Estados den explicaciones por escrito de sus decisiones a las empresas proveedoras de servicios (CLATE, 2016d). Esto representaría una total subordinación de las políticas públicas hacia los intereses de las empresas transnacionales (no es que actualmente sea inexistente esta influencia de las empresas en las iniciativas públicas), pero lo que el TISA provoca es la obligatoriedad de esa subordinación.

En su anexo sobre servicios financieros, el TISA sostiene que ningún Estado puede negarse a recibir productos financieros nuevos, esto expone a las economías a la entrada y salida de todo tipo de capitales especulativos, arriesgándose a la posibilidad de crisis financieras (Ibíd).

En lo que a telecomunicaciones se refiere, el anexo señala que “siempre que sea posible” se debe primar la competencia por sobre los monopolios, es por ello que en aquellos sectores en donde se den monopolios estatales y en el marco del trato nacional y equitativo, los Estados deben hacer todo lo posible por colocar a las empresas competidoras en “igualdad de condiciones” (Ibíd). En otras palabras, los Estados, de ser necesario, deben subsidiar a las empresas privadas para poder brindar sus servicios en igualdad de condiciones que los monopolios estatales. En otras palabras, no está permitido el subsidio en ningún sector, salvo que sea para competir contra el Estado.

Por último, en el anexo sobre regulación doméstica, se menciona que se deberán promover nuevas leyes nacionales y normas siempre y cuando estas se adapten a los propósitos del presente acuerdo y las directrices del GATS. Con esto, gobiernos futuros no pueden promover leyes nacionales que vayan en contra a lo estipulado en el TISA (Ibíd). La cláusula de regulación doméstica ciertamente podría impedir la formulación de nuevas leyes laborales que amplíen y resguarden los derechos laborales, podría interferir también en la política salarial de un Estado, impidiendo el aumento del salario mínimo vigente por considerar que esta acción va en contra de las ganancias y los intereses de las empresas etc.

La ambigüedad y falta de claridad apuntadas, con se han elaborado ciertas partes del acuerdo, abren la posibilidad de una interpretación laxa en cuanto a lo que se puede considerar perjudicial para los intereses de las empresas extranjeras, esto siempre sujeto al hecho de que los Estados puedan ser demandados en tribunales internacionales. Prácticamente en todas las disposiciones, capítulos y anexos que componen el texto del TISA, el denominador común es la limitación de la acción

de los Estados y de lo público, a favor de los intereses de las empresas privadas.

Los países que entablen este acuerdo de servicios deben comprender que estarán abandonando gran parte de su soberanía y su capacidad de regular las actividades económicas. El TISA, en la medida que posibilita la privatización y extranjerización de servicios esenciales como la salud, la educación y la provisión de agua, es un peligro para el desarrollo de los países comprendidos, incluso para el desarrollo de la vida misma y es por eso que esta ofensiva del capital debe de ser combatida y rechazada.

4.5 El TISA y el Sistema de Listas Negativas

Según algunos comunicados de la Comisión de Comercio de la Unión Europea, cada país incluirá en el TISA solamente aquellos sectores de servicios que los Estados deseen abrir de forma voluntaria para la competencia internacional. Cada país por tanto, debe elaborar una lista detallada de todos los servicios que integran su economía y decir el grado de compromiso de liberalización que asumen al firmar el acuerdo (Kelsey, 2016). Lo que no se menciona, es que el acuerdo estipula que esa lista y esos compromisos deben alcanzar el 90% de la economía de servicios de cada país (CLATE, 2016d)

La norma de acceso a los mercados de la OMC, estipula explícitamente que no está permitida la restricción de un producto -en este caso una inversión- a un país, cualquier impedimento al libre acceso a un mercado representa un obstáculo al comercio, lo que es incompatible con el espíritu y los objetivos de la OMC⁴. El trato nacional, por su parte, tiene que ver con que un país debe tratar a los productos -en este caso a las inversiones extranjeras- como si fuesen nacionales⁵). Son sobre estas normas en las cuales los acuerdos comerciales llevados a cabo en el marco de la organización deben de atenerse.

4 <https://www.wto.org/spanish/thewto/spanish/whatis/wto.htm>

5 *Ibidem*

Otra novedad que presenta el TISA es que modifica la lógica de elaboración de las listas de excepción en las que se especifican aquellos servicios que serán incluidos en el acuerdo. El sistema que utiliza la OMC para la elaboración es un sistema conocido como listas positivas, tanto para el principio de acceso a mercados como para el principio de trato nacional. En este sistema, un país señala explícitamente lo que quiere liberalizar y en qué grado, en el caso de que el país no mencione un servicio en esta lista, tal servicio queda automáticamente fuera del acuerdo (CLATE, 2016d).

El TISA, por el contrario, modifica esta lógica, pues utiliza un sistema de lista positiva para acceso a los mercados pero utiliza listas negativas para trato nacional (WIKILEAKS, 2014). En estas listas negativas se deben indicar explícitamente en qué sector el país no desea dar trato nacional, y los sectores no mencionados, quedan automáticamente liberalizados y hacen parte del tratado. Es bueno recordar que los sectores que los países deseen proteger no pueden sobrepasar el 10% del total de servicios de la economía (CLATE, 2016d). Este sistema obliga a la liberalización de prácticamente todos los sectores de servicios estableciendo un mínimo de 90%, limitando sobremanera la posibilidad de regulación de servicios básicos esenciales como salud y educación por parte del Estado.

Este sistema también establece que todos los servicios que no figuren en las listas, que no han sido aún creados, pero que lo estarán en un futuro, quedan automáticamente liberalizados, ya que la oferta se hace ahora y es para siempre (Ibíd). En la práctica, estas disposiciones entregan las riendas del porvenir de los servicios a las empresas transnacionales, impidiendo que los Estados puedan disponer y controlar servicios esenciales para la subsistencia de una población.

El TISA es más un tratado de libre comercio, es un acuerdo que pretende modificar las reglas de la producción y distribución de los servicios a favor de las compañías transnacionales estadounidenses y europeas. La entrada en vigencia de un tratado de este alcance, impactará drásticamente en la vida cotidiana de los pueblos, en sus hábitos de consumo, en sus actividades laborales, en sus posibilidades de recrea-

ción, etc. El TISA, colocará el futuro de la economía y de los pueblos en manos de las corporaciones transnacionales, las mismas que en la búsqueda incesante de aumentar sus ganancias no les importaran las funciones sociales que cumplen los servicios, pues para ellas no pasarán de ser simples mercaderías comerciables.

4.6 Posibles consecuencias del TISA en nuestro país

En una economía como la propia del Paraguay, en donde el sector de servicios representa la mitad del PIB de la economía nacional, en donde en este sector se emplea el 58,7 % de la población económicamente activa, alrededor de 1,6 millones de personas, los impactos de un acuerdo que liberalice los servicios como es el caso del TISA pueden llegar a ser catastróficos (BM, 2016; DGEEC, 2014). Servicios elementales y claves como el de la educación, la salud pública e gratuita y la distribución de la energía eléctrica, una de las mayores riquezas de nuestro país, pueden dejar de ser públicas y quedar en manos de empresas privadas.

No es menos cierto, que estos servicios fundamentales hoy en las manos del Estado presentan un sinfín de problemas, escuelas que se caen a pedazos, falta de médicos y hospitales, cortes frecuente de la Administración Nacional de Electricidad (ANDE) en verano, etc. Pero a pesar de todo, es posible reclamar estos problemas y a través de la organización popular presionar al gobierno de turno para mejorar las condiciones de estos servicios, pero cuando estos estén en manos de transnacionales extranjeras la historia será muy distinta y ejemplos hay de sobra. Sólo pensar en el caso de la guerra del agua en Bolivia o el aumento de las tarifas en Argentina en el 2001, ya válidas como experiencias, es necesario aprender de ellas para no cometer los mismos errores.

Con la entrada en vigor del TISA se estará entregando el futuro de 1.600.000 personas a los designios del libre mercado; la cláusula de regulación doméstica por ejemplo, ciertamente podría impedir la formulación de nuevas leyes laborales que tiendan a mejorar las ya deplora-

bles condiciones laborales de la trabajadora y el trabajador paraguayo. El ambiente laboral “amigable” del cual se jacta el actual gobierno para atraer inversiones extranjeras se sustenta sobre las precarias condiciones del trabajo en el país y ciertamente el TISA servirá para reforzar dicha situación.

La capacidad de generación de la energía eléctrica y unas de las mayores reservas de agua dulce del mundo (acuífero guaraní), se muestran como sectores cuya explotación se presenta sumamente rentable para las empresas transnacionales, el TISA, coloca a la población, los recursos naturales y el futuro nacional al alcance de la apropiación privada de estas corporaciones. Dejar claro la amenaza que representa el TISA para los servicios públicos y para las más diversas dimensiones de la vida social, es el primer paso para con la organización popular, organización indispensable para detener esta ofensiva del capital que se avecina sobre los pueblos a los que somete.

CONSIDERACIONES FINALES

Con el presente trabajo se ha intentado mostrar que el comercio, en la forma que es conocido, implica mucho más que la mera compra y venta de mercancías. Este determina los puestos de trabajos a los que se puede acceder, el tipo de bienes en la capacidad de adquirirlos, afecta también los sistemas educativos y de salud de un país, define el tipo de alimentos que se consumen, entre miles de otras derivaciones. Las pautas sobre las cuales se organiza el comercio de bienes y servicios impacta directamente en el desarrollo de la vida, de las familias y de la sociedad.

El libre comercio al enfrentar a competidores tan asimétricos, termina fortaleciendo al país más fuerte y bloqueando el crecimiento del país más débil. Por eso, los países industriales históricamente fortalecieron su industria a la par que impidieron el crecimiento industrial de los demás. Hace exactamente doscientos años que las ideas del libre comercio se tornaron ampliamente aceptadas y se convirtieron en la teoría comercial dominante hasta hoy.

Como se ha podido observar, los nuevos acuerdos megaregionales, han venido a redefinir las reglas sobre las cuales se pautan no solo el comercio, sino que la producción y la distribución de bienes y servicios a nivel mundial, las mismas reglas que reconfiguran las estructuras productivas de los países y que afectan directamente los más diversos aspectos de la vida cotidiana.

El objetivo fundamental del TPP, TTIP, RCEP y el TISA es modificar estas normas a favor de los intereses privados de sus grandes

corporaciones transnacionales, haciéndolo en detrimento de los derechos de los otros Estados y de los pueblos. Tal vez la característica fundamental de estos cuatro tratados sea que constituyen verdaderas camisas de fuerza para los Estados, anulando su capacidad de regular y de intervenir en sus economías nacionales.

Estos acuerdos obligan a los gobiernos signatarios a publicar, informar y consultar a las empresas sobre cualquier campaña o proyecto de ley que deseen promover, subordinando la acción de los Estados y de lo público, ante los intereses de las transnacionales extranjeras. Los Estados no podrán regular las actividades privadas, exigir cualquier requisito de desempeño y calidad a los proveedores de servicios, tampoco podrán impulsar medidas especiales de protección o fortalecimiento de las empresas públicas.

Los cuatro tratados incluyen el mecanismo de ISDS el cual posibilita que los inversores extranjeros puedan demandar a los Estados en tribunales internacionales, sin la necesidad de pasar por el sistema de justicia nacional. En la práctica, significa que se eleva el status jurídico de las empresas al nivel de los Estados, lo que representa una grave pérdida de la soberanía nacional al tener que someterse a estos foros de arbitraje internacional, y a esto hay que agregarle los efectos catastróficos de esas millonarias demandas para los presupuestos públicos para los países.

Otra de las características de estos tratados de nueva generación es que consideran a los bienes y servicios solamente como meras mercancías comerciables, negando las funciones sociales, culturales, ambientales y laborales que estos cumplen en las sociedades que los consumen. Los pueblos son vistos exclusivamente como consumidores y no como seres humanos que dependen de esos bienes y servicio para subsistir, relacionarse, recrearse, etc. La propuesta de desarrollo contenida en el TPP, TTIP, RCEP y el TISA se reduce a un proceso de total mercantilización de los más diversos aspectos de vida humana, un proceso que además, será comandado por los intereses privados de las corporaciones transnacionales en la búsqueda incesante de acrecentar sus ganancias.

Los cuatro tratados fueron negociados bajo el más estricto secreto entre los principales Estados que lideran cada grupo y las corporaciones transnacionales fundamentalmente estadounidenses, europeas y chinas. Todo este secretismo quebranta los principios fundamentales de la democracia y ponen en tela de juicio qué tipo de intereses traen consigo esos acuerdos que se negocian en el marco de estas condiciones de extrema confidencialidad.

Si fueran realmente buenos para los ciudadanos de los países participantes, como alegan los defensores de estos tratados, ¿por qué habría que esconderlos? Lo mínimo exigido para la negociación de iniciativas de este tipo que impactaran profundamente la vida cotidiana de las poblaciones es que sean discutidas entre las propias personas que se verán afectadas por los acuerdos, y no a escondidas.

Ninguno de estos cuatro acuerdos incluye un trato especial o diferenciado para los países dependientes, o llamados “en desarrollo”, en cambio, se establecen las mismas reglas para las empresas y entre los países que se encuentran en desigualdad de condiciones. A lo largo de este trabajo se ha demostrado que la imposición de las mismas reglas entre competidores tan asimétricos, sean empresas o países, termina necesariamente fortaleciendo al (país o empresa) más fuerte y bloqueando el crecimiento del más débil. Estos cuatro acuerdos megarregionales no ofrecen ninguna ventaja para los países latinoamericanos en desventaja, por el contrario, pretenden modificar las normas del comercio internacional para continuar perpetuando el *status quo* y posibilitar que las corporaciones transnacionales continúen enriqueciéndose cada vez más.

La entrada en vigencia de tratados con estos alcances, impactarán de forma drástica en todas las dimensiones de la vida social de los pueblos a los que sujeta, afectarán sus hábitos de consumo, en sus actividades laborales, sus sistemas educativos, de salud y de jubilación, afectará la disponibilidad de alimentos, en fin, afectará en definitiva la forma de cómo se organiza la vida en comunidad. Estos tratados colocarán el futuro de la economía y de las poblaciones bajo los designios de la búsqueda incontrolable para aumentar los lucros por parte de las

corporaciones transnacionales, a la cuales no les importa las consecuencias que sus acciones traerán para la vida cotidiana de la gente.

Por todo lo que fue expuesto en el trabajo, es de considerar especialmente que la falta de material bibliográfico representó una serie de dificultades para la producción de esta pesquisa, debido al secretismo de estos acuerdos y de las limitaciones propias que se presentan cuando el tema de estudio se va dando a medida que el trabajo va tomando forma. A pesar de todas las limitaciones que se deriven del propio proceso de producción del conocimiento, queda probado que el objetivo propuesto de analizar las principales características de estos acuerdos megarregionales ha sido cumplido. Es necesario continuar profundizando las investigaciones en torno a esta temática tan esquiva a la opinión pública, pero tan determinante para las vidas de la personas. Así, se torna urgente la debida información que amerita, compartir, discutir y organizarse para el debate de estos temas que afectan tan directamente.

El panorama que se avecina para el Paraguay con la posible entrada en vigencia del TISA no es nada alentador. La desregulación y liberalización hacia la competencia internacional del sector más importante de la economía podría ocasionar graves consecuencias para el país. La entrada en vigor del TISA, significaría la subordinación de los intereses públicos y de las acciones del Estado hacia el interés privado y privatizador de las transnacionales extranjeras. Es por todas estas razones, que no se puede permitir que el gobierno de turno negocie el futuro a puertas cerradas, es necesario contrarrestar esta nueva embestida del capital que se avecina, y sobre todo, la gente misma debe poder decidir su destino.

Ojalá que este material contribuya para este proceso de formación y organización, para la difusión de la problemática y para alertar a la población en juego sobre las amenazas que se aproximan, buscando construir conciencia. Para ello la primera tarea a ser asumida es la información e instrucción, imbuirse de cultura y conocimiento para poder afrontar sólidamente los desafíos de esta nueva ofensiva en contra de los pueblos en peligro.

BIBLIOGRAFÍA

- ABC COLOR 2010. La demanda de Bureau Veritas contra Paraguay pierde fuerza. 26 de junio de 2010. Disponible en: <http://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/la-demanda-de-bureau-veritas-contra-paraguay-pierde-fuerza-122899.html>
- Araújo de Souza, Nilson 2009. Economía Internacional Contemporánea: da depressão de 1929 ao colapso financeiro de 2008. (São Paulo: Editora Atlas).
- BBC 2017a. ¿Cómo afecta a América Latina que Donald Trump retire a Estados Unidos del TPP?. 23 de enero de 2017. Disponible en: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-38067701>
- BCP 2015 Supervisión Financiera. (Asunción: Bcp). Disponible en: <https://www.bcp.gov.py/boletines-estadisticos-i62>
- BILATERALS. 2017. *RCEP inicia nueva ronda de negociaciones*. 3 de mayo de 2017. Disponible en: <http://bilaterals.org/?rcep-inicia-nueva-ronda-de&lang=en>
- Bissio, Roberto 2015. Uruguay abandona al TiSA, en: <http://www.world-psi.org/es/uruguay-abandona-al-tisa-0>
- BLOOMBERG 2016. China acelera el RCEP, la respuesta al TPP para dominar Asia. 28 de noviembre.
- BM 2016. Banco de Datos Mundial: Indicadores de Desarrollo Mundial. <<http://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=2&country=PRY>>.
- CAPECO 2015. Cámara Paraguaya de Exportadores: Informe anual de Exportación 2015. (Asunción: Capeco).
- CAPECO. 2015. Cámara Paraguaya de Exportadores: Informe anual de Exportación 2016. (Asunción: Capeco)

- CHANG, Ha-Joon. 2003. Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. (Nueva York. Universidad de Cambridge)
- CLATE (2016a). ¿Qué es el libre comercio?: del ALCA a los acuerdos megarregionales. Buenos Aires: Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales (CLATE).
- CLATE 2016b. La OMC: La Organización Mundial de Comercio (OMC) y los nuevos temas comerciales. Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales (Buenos Aires: CLATE).
- CLATE 2016c. La protección de las inversiones en los TLCs y TBIs. Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales (Buenos Aires: CLATE).
- CLATE 2016d. El acuerdo mundial sobre servicios (TISA) y los acuerdos megarregionales. Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales (Buenos Aires: CLATE).
- CLATE 2016e. El Tratado TransPacífico (TPP): ¿Por qué este acuerdo nos afecta a todos/as? Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales (Buenos Aires: CLATE).
- Comisión de Comercio UE (2016). Comisión Europea Dirección General de Comercio: Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS). (Bruselas: EU)
- DGEC 2014. Encuesta Permanente de Hogares. Asunción: Dgeec, <<http://www.dgeec.gov.py/>
- DIRECON 2016. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales: Capítulos del acuerdo. (Santiago: Chile)
- EL PAIS 2017. Con Trump, EE UU va a vivir un periodo de bonanza. Madrid: 1 mayo 2017. Disponible en: http://economia.elpais.com/economia/2017/04/28/actualidad/1493390952_747359.html
- EL PERIÓDICO 2016. La UE asume que la llegada de Trump congela la negociación del TTIP. Bruselas: 11 de noviembre de 2016.
- Frobel, Folker; Heinrichs, Jurgén; y Kreye, Otto 1978. LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO: Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias. (México: Bancomext).
- García, Alberto; García, Fernando; y Quitón, Luz 2003. La Guerra del Agua: la crisis de la política en Bolivia. (La Paz: PIEB)

- IICA 2015. Informe de Producción de Carne del Observatorio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (Asunción: IICA)
- IICA 2015. Informe de Producción de Soja del Observatorio del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (Asunción: IICA)
- Imas, Víctor. J. 2016 Importación y dependencia alimentaria. (Asunción: BASE-IS)
- ITALAW 2012. Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI): Laudo en el procedimiento entre SGS Société Générale de Surveillance s.a. (demandante) y República del Paraguay (demandada). Washington.
- Juan, M. Bbrid, Esteban; P. Caldentey; Pablo, Nápoles 2004. Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. (México: FLACSO).
- Kelsey, Jane. 2016. TISA: EL “TEXTO CENTRAL”FILTRADO. Auckland: The University of Auckland. Disponible en: <http://actua.pe/wp-content/uploads/2016/12/Wikileaks-Analysis-TISA-Texto-Central-Julio-2016.pdf>
- Marini, Ruy Mauro 2008. Dialéctica de la dependencia. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. (México: CLACSO).
- MERCOSUR. 2017. MERCOSUR en pocas palabras. Asunción. Disponible en: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innovva.front/en-pocas-palabras>
- Morales, Josefina 2014. La fase actual del capitalismo mexicano. Monopolista, transnacionalizado y financiarizado. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales. (Buenos Aires: CLACSO).
- Morales, Josefina et al (Org.) 2000. El Eslabón Industrial: Cuatro imágenes de la Maquila en México. (México: Editora Nuestro Tiempo).
- NO AL TTIP 2017. El TTIP en pocas palabras. Disponible en: <http://www.noalttip.org/>
- Olivet, Cecilia s/f. Algunas ideas para comenzar su investigación sobre Tratados de protección de inversiones y ISDS. Transnational Institute. PPT.
- Olivet, Cecilia y Eberhardt, P a. 2013. Cuando la injusticia es negocio. (Bruselas/Ámsterdam: CEO-TNI).

- Ortega, Guillermo 2016. Agronegocios vs. Agricultura campesina: resistir y producir. (Asunción: BASE-IS)
- Osorio, Jaime 2012. El nuevo patrón exportador de especialización productiva en América Latina. (Sao Paulo: Sociedad Brasileña de Economía Política)
- Palau, Tomás 2012. El Agronegocio de la Soja en Paraguay: Antecedentes e impactos sociales y económicos. (Asunción: BASE-IS).
- Palau, Tomás 2013. Capitalismo agrario, transgénicos y expulsión campesina. (Asunción: BASE-IS).
- Parlamento Europeo 2016. TISA: ACUERDO SOBRE EL COMERCIO DE SERVICIOS Texto de posicionamiento del Parlamento Europeo. (Bruselas: EU)
- Pereira, Wesley Roberto 2005. Histórico da OMC: construção e evolução do sistema multilateral de comercio. (Belo Horizonte: PUC Minas).
- QUÉ ES EL TPP. 2016. Qué es el TPP y por qué es tan importante impedir que se apruebe. (Santiago: ANAMURI-GRAIN).
- Ricardo, David 1982. Principios de Economía Política e Tributação. Sao Paulo: Abril Cultural.
- Rojas, Luis 2009. Actores del Agronegocio en Paraguay. (Asunción: BASE-IS/DIAKONIA).
- Rojas, Luis (Comp) 2011 La Economía paraguaya bajo el orden neoliberal. (Asunción: BASE-IS)
- Rousseaux, Agnes 2014. *TISA, negociaciones comerciales secretas para acelerar el proceso de privatizaciones y desregulaciones*. Rebelión. Disponible en: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=189052>
- Salzmann, Antonio 2013. El desarrollo de una libre circulación de personas en el Mercosur: balance y perspectivas. Universitat Rovira i Virgili.
- SENACSA, 2016. Sanidad animal 3er Cuatrimestre del 2016. Asunción: 2016. <http://www.senacsa.gov.py/index.php/informaciones/bienestar-animal>
- SPUTNIK. 2016. *TPP, TTIP y TLCAN: los acuerdos que Trump quiere poner en el congelador*. 21 de noviembre del 2016. Disponible en: <https://mundo.sputniknews.com/economia/201611211065017791-trump-acuerdos/>

- Unctad. 2016 *Centro de la política de inversiones*. DataBase. <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/164#iiaInnerMenu>
- Unctad. 2017 *Centro de la política de inversiones*. <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/CountryBits/164#iiaInnerMenu>
- VOVWORLD, 2017. *Filipinas llama a acelerar negociaciones para firma del acuerdo de la RCEP*. 8 de mayo de 2017. Disponible en: <http://vovworld.vn/es-ES/noticias/filipinas-llama-a-acelerar-negociaciones-para-firma-del-acuerdo-de-la-rcep-539724.vov>
- WIKILEAKS 2014 *Analysis Article - Secret Trade in Services Agreement (TISA)*. Disponible en: <https://wikileaks.org/tisa-financial/analysis.html>
- WWF 2016 *La expansión de la soja en Paraguay*. Asunción: WWF http://www.wwf.org.py/que_hacemos/proyectos/iniciativa_de_transformacion_de_mercados_mti/la_expansion_soja_en_paraguay

Se terminó de imprimir en diciembre de 2017.

Arandurã Editorial

Tte. Fariña 1028

Teléfono: (595 21) 214 295

e-mail: arandura@hotmail.com

www.arandura.com.py

