



**TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
Y RESISTENCIAS POPULARES EN
NUESTRA AMÉRICA**

CUADERNOS

#1

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

Camille Chalmers y Julio C. Gambina

INTRODUCCIÓN

Carolina Jiménez y Josefina Morales

ALCA

Julio C. Gambina

COLOMBIA

Carolina Jiménez M

CHILE

Claudio Lara Cortés y Consuelo Silva
Flores

MÉXICO

Josefina Morales

URUGUAY

Antonio Elías

PRESENTACIÓN

LUCHAR CONTRA EL LIBRE COMERCIO APUNTA A SUSTENTAR EL ANTICAPITALISMO

Camille Chalmers y Julio C. Gambina

El libre comercio constituye el programa de máxima de las clases dominantes del capitalismo mundial desde la salida a la crisis de los fines de los sesenta y comienzos de los setenta del siglo pasado. Por eso emergió el neoliberalismo como paradigma principal de la dominación de época sustentado por las transnacionales, los principales Estados nacionales del capitalismo global y los organismos internacionales.

La crisis surgida desde el 2007/08 supuso una obstaculización a ese programa de ofensiva inaugurado con terrorismo de Estado en el cono Sur de América hace más de cuatro décadas. Claro que en medio, la resistencia popular en los territorios de Nuestra América habilitó la expectativa por el cambio político y con este la perspectiva por la emancipación e incluso el socialismo.

Por eso la renovada ofensiva capitalista para superar la crisis mundial y frenar las expectativas de cambio sistémico, con mayor empeño en la liberalización que se procesa vía alianza del Pacífico, Tratado Trans Pacífico, TISA y renovadas negociaciones entre Europa y la región latinoamericana y caribeña, entre muchos tratados de liberalización y defensa de las inversiones externas.

No sin dificultades y tensiones en el propio bloque de poder que incluye tendencias proteccionistas, de recreación de derechas nacionalistas, conservadoras y críticas a la globalización capitalistas, visibles en el Brexit y en el ascenso de Trump y mutación del debate electoral estadounidense contra la liberalización sustentada por casi medio siglo.

Son nuevas tendencias y problemas del capitalismo mundial, que la SEPLA asume como desafíos para el debate de ideas y argumentos para la liberación. Asumimos nuestra tarea teórica como crítica al orden capitalista y a las concepciones teóricas que lo sustentan, sean la lógica de la tradicional liberalización o los nuevos vientos proteccionistas de una derecha recalcitrante. Contra ambas orientaciones en boga necesitamos desde el movimiento popular los argumentos necesarios para la crítica y la constitución de condiciones de posibilidad para la transformación de la sociedad.

La SEPLA se define por el anti capitalismo, el anti colonialismo y por el socialismo, por lo que con estos cuadernos nos proponemos contribuir al despliegue de una síntesis teórica de las prácticas de los movimientos populares contra la liberalización y el programa del poder mundial.

El camino de la liberalización o el del proteccionismo de la derecha se descarga sobre las trabajadoras y los trabajadores, sobre los pueblos del mundo y contra los bienes comunes. Ello demanda del pensamiento crítico que pueda estimular una praxis social con-

frontada en la cotidianeidad desde la emergencia de la propia ofensiva capitalista.

Con satisfacción la SEPLA presenta esta colección que hoy inauguramos, con notas y análisis sobre un asunto esencial de la lógica de acumulación de capitales en el ámbito mundial. Aspiramos a contribuir a la contraofensiva necesaria de los pueblos y los de abajo por la liberación y el socialismo.

Nuestra América, 3 de noviembre de 2016

INTRODUCCIÓN

CRISIS CAPITALISTA Y POSIBILIDADES EMANCIPADORAS

Carolina Jiménez y Josefina Morales

La crisis capitalista contemporánea (2007-?) ha abierto un intenso debate en torno al carácter de la misma, retomando la perspectiva histórica de una fase del imperialismo que se abrió a partir de la crisis estructural desde los años setenta y ha derivado en una crisis civilizatoria.

El capitalismo enfrentó esta crisis con las políticas neoliberales, liberalización y desregulación plasmada en los tratados de libre comercio y los tratados bilaterales de inversión; el desmantelamiento de la empresa pública, la financierización y la revolución científico-tecnológica que cambió los procesos de producción e impuso una nueva división internacional del trabajo. Al mismo tiempo que profundizaba su carácter rentista, reproducía, con nuevas modalidades, su dominación imperialista y la dependencia de nuestros países; multiplicó las guerras en medio oriente y África y en Nuestra América sus bases militares e impuso la guerra contra el narcotráfico.

La contraofensiva reaccionaria del capital trasnacional, sus estados y las instituciones internacionales a su servicio frente a las crecientes resistencias populares y democráticas de distinto alcance ha registrado en Nuestra América nuevos golpes de Estado con dimensiones mediáticas formidables. La crisis social y la descomposición misma del régimen político-electoral acentúan las reacciones conservadoras y ultranacionalistas que se advierten en el Brexit inglés, en los triunfos de la derecha en varios países europeos y en las elecciones estadounidenses a lo largo de la campaña presidencial de 2016.

Desde los sectores críticos se han realizado diversas interpretaciones, la mayoría de éstas encaminadas a valorar las alternativas contra-hegemónicas que pueden configurarse en la actual coyuntura. Para el caso de Nuestra América, voces como las del maestro Pablo González Casanova (2015) se han interrogado de si se trata de una ¿crisis terminal del capitalismo? o aún peor una ¿crisis terminal de la humanidad?; y en este orden de ideas, ha llamado la atención sobre la necesidad de redefinir claramente el mundo que queremos, “Tenemos que redefinir y materializar palabras como libertad, justicia y democracia, de las que muchas veces se ha perdido la atención, la memoria y la práctica de su significado verbal y actual (...) tenemos que plantear la organización de la vida en torno a los valores de la libertad, la justicia y la democracia materializadas, frente a la falsa y mutilada cantinela de los derechos humanos pisoteados por los que hoy dominan de arriba abajo”².

En los EEUU, Immanuel Wallerstein (2016) ha alertado sobre el carácter estructural del estancamiento de la economía mundial y sobre el escenario de bifurcación sistémica que se abre en la actual coyuntura. Esto es, los dos modos que se puede optar para encontrar salidas a esta crisis.

“Una punta de la bifurcación pugna por reemplazar el capitalismo por otro sistema que será tan malo o más que el anterior, manteniendo los rasgos cruciales de jerarquía, explotación y polarización. La otra punta pugna por un nuevo sistema que sea relativamente igualitario y relativamente democrático”.³

Las medidas tomadas en el último lustro parecerían caminar en la primera dirección. En efecto, el impulso a una nueva fase de liberalización comercial soportada en los grandes acuerdos regionales como el Tratado de Comercio Transpacífico, el Tratado Internacional de Servicios, el Tratado Transatlántico de Inversiones (TTP, TISA, TTIP, por sus siglas en inglés, respectivamente); y el acuerdo Unión Europea-Mercosur, entre otros. La consolidación de un sistema con estas características profundiza las desigualdades y la polarización social. Bajo las actuales circunstancias, se cuestiona la posibilidad de reproducción social de las clases sociales subalternas. Por tanto, avanzar en la construcción y el despliegue de proyectos contra-hegemónicos (anti-neoliberales y anti-capitalistas) resulta una necesidad apremiante. Por otra parte, la actividad de instituciones internacionales como WikiLeaks, Greenpeace, Oxfam, entre otras, han sido significativas; particularmente, al facilitar filtraciones de textos del TPP, TTIP y TISA durante las negociaciones. Así como los trabajos académicos de universidades públicas y otras organizaciones sociales que han contribuido a concientizar a la gente de la calle, al trabajador(a) y a los jóvenes sobre la perversidad que entrañan los TLC's . La SEPLA presenta este primer Cuaderno sobre los Tratados de Libre Comercio en Nuestra América y las respuestas populares para contribuir a la discusión del movimiento social, popular y del mundo del trabajo; y, en consecuencia, advertir la necesidad de articular las luchas continentales para poner frenos a la nueva ofensiva imperialista.

LA LUCHA CONTRA EL ALCA: ANTECEDENTE IMPRESCINDIBLE CONTRA LA LIBERALIZACIÓN Y LA OFENSIVA DEL CAPITAL

Julio C. Gambina

En los años 80' y 90', como parte de la ofensiva capitalista, el programa de máxima del gran capital mundial se concentró en la promoción generalizada de la liberalización de la economía. La voz de mando era la apertura de las economías para la circulación de capitales, mercancías y servicios. Se trata de un programa que se sostiene bajo nuevas formas, y si a fines del Siglo XX y comienzos del XXI en nuestra región tenía el formato del ALCA, el Área de Libre Comercio de las Américas, ahora se manifiesta bajo nuevos formatos, especialmente en el Tratado Transpacífico, los acuerdos de Libre Comercio con Europa y otras formas renovadas de liberalización de la economía.

La resistencia popular articulada con procesos institucionales de cambio político en Sudamérica le puso fin al ALCA en 2005. Eran tiempos de debate sobre integración alternativa, con expectativas en procesos como los del ALBA-TCP e incluso la emergencia de la CELAC en 2013, que excluía por definición a EEUU y a Canadá, favoreciendo un debate político de los países latinoamericanos y caribeños. Esos primeros años del Siglo XXI pusieron de manifiesto expectativas sobre cambios económicos y políticos más allá de procesos nacionales.

Ofensiva capitalista y disputa hegemónica

En el ciclo largo de la liberalización promovida por la ofensiva del capital a la salida de la crisis de fines de los 60 y comienzos de los 70, atravesamos diferentes momentos de resistencia de los pueblos, que suponen en principio la preeminencia del "No" a los proyectos de libre comercio y que pronto encontraron rumbos por nuevos "Sí". Con el Sí, remitimos a las propuestas por la soberanía alimentaria, energética o financiera y llevaría a pensar en propuestas de articulación productiva alimentaria, petrolera o gasífera, de infraestructura e incluso iniciativas financieras como el Banco del Sur y otras formas para el financiamiento alternativo para otro modelo productivo y de desarrollo.

La respuesta de las clases dominantes no se hizo esperar y al tiempo que crecía la dinámica de lucha, organización y propuesta del movimiento popular en la región latinoamericana y caribeña, reiniciaron por otras vías el rumbo de la liberalización. Mucho ayudó en ese sentido la promoción de los tratados bilaterales de inversión (TBI), instrumentos de defensa de los intereses de los inversores foráneos, transnacionales. La intención pasaba por la seguridad jurídica de sus inversiones e intereses económicos, lo que era respaldado por el Banco Mundial y su dependencia como ámbito de defensa jurídica: el Comité Internacional de Arreglos de Diferencias relativas a Inversiones, CIADI. Con los TBI se afianzaban líneas de negociación de tratados de libre comercio entre países de la región y EEUU o Europa, entre otros.

Al mismo tiempo conviene resaltar el creciente papel que China viene des-

empeñando en la región latinoamericana y caribeña, primero como socio comercial, luego como inversor y finalmente como financista. China ocupa un lugar privilegiado en materia de relaciones económicas en la mayoría de los países de la región. Es algo que no ven con buenos ojos los capitales transnacionales de larga trayectoria y hegemonía en la región, especialmente los de origen estadounidenses e incluso europeos. Es un asunto que requiere en sí mismo un debate en profundidad, sobre los alcances y propósitos de China sobre la región y el modelo productivo y de desarrollo que induce en nuestros países. Se trata de un fenómeno relativamente nuevo y que merece atención.

Eso explica el interés de Europa en negociar un acuerdo con América Latina o con algunos de los bloques que la componen, especialmente el Mercosur, siendo un asunto que integra crecientemente la agenda de discusión en algunos países de Sudamérica. Resulta sintomático el interés estadounidense para no perder terreno en la disputa por la hegemonía económica en la región, donde el acuerdo transpacífico es fundamental porque excluye a China e inserta a Nuestramérica, o a una parte de ella en la lógica de la integración subordinada a las aspiraciones de la política exterior de EEUU.

No resulta menor insistir en los intereses contradictorios de EEUU y Europa, incluso China, que negocia varios acuerdos de Libre Comercio con países y regiones de Nuestramérica. Está en discusión el tipo de inserción de América Latina y el Caribe en el sistema mundial, los grados de dependencia o de autonomía y contribución al desarrollo de un orden alternativo, incluso antiimperialista y anticapitalista.

La vieja consigna por el libre comercio

La crisis capitalista afecta la rentabilidad de las empresas transnacionales, por lo que el libre comercio resulta una plataforma para disputar a los Estados nacionales la soberanía sobre las compras del sector público en cada país a favor de las inversiones externas, las que deben ser defendidas como ya señalamos con mecanismos supranacionales de defensa de sus intereses. De algún modo, el orden capitalista retoma la agenda inaugural del régimen del capital por el libre comercio y la libre competencia, lo que demanda la libertad de circulación del capital, los servicios y las mercancías, y no necesariamente de las personas.

Todos los tratados de libre comercio buscan eliminar trabas a la radicación de inversiones, tanto como obstáculos de competencia favorables a empresas estatales o nacionales. En ese sentido buscan eliminar cláusulas que favorecen el trato nacional e igualan a las transnacionales con las empresas locales. Los tratados de libre comercio se han ido perfeccionando con el tiempo y están lejos de remitir con exclusividad al intercambio comercial y se focalizan más aun en facilitación de inversiones y libertad de movimientos de los capitales. De hecho, no existe sector de la economía que no esté contemplado en las cláusulas sustentadas en estos instrumentos que pretenden constituir una jurisdicción mundial, por encima de los estados nacionales.

La experiencia y avances en la suscripción de tratados de libre comercio son crecientes desde fines del Siglo XX. Se destaca el NAFTA, entre Estados Unidos, Canadá y México desde 1994, con nefastas consecuencias de pérdida de soberanía y para sectores tradicionales de la economía agraria, industrial y de servicios, principalmente para México. Existen variadas iniciativas de libre comercio suscriptas entre países de la región, de carácter bi-

lateral y multilateral entre mediados de los 90 y el presente, y no solo con EEUU, sino también con Europa. En este sentido sobresalen las negociaciones restablecidas desde el 2010 entre el Mercosur y la Unión Europea, ahora actualizadas desde el ascenso de la derecha gobernante en la Argentina.

Esa proliferación de institutos jurídicos para la liberalización potencia el modelo productivo y de desarrollo de transnacionalización de nuestras economías con acento en la promoción de modelos primarios exportadores subordinados a la lógica de las corporaciones transnacionales. Es algo que desarma la estrategia de industrialización (dependiente) construida con límites desde hace un siglo, base de expansión del mercado interno y los derechos sociales, aun en el marco del capitalismo y la subordinación a las transnacionales y el sistema imperialista. El resultado profundiza el papel de nuestros países como proveedores de materias primas cuyos precios se establecen globalmente con independencia de especificidades locales en la producción.

Nada de lo cual se produce sin la flexibilización salarial y laboral que deteriora las condiciones de ingreso y vida de las/os trabajadoras/es y sus familias. Los impactos sociales son inmensos y agravan la situación de pauperización relativa y absoluta de la mayoría de la población al tiempo que profundiza los lazos de subordinación y dependencia a la lógica mundial del capitalismo.

El TPP y los nuevos acuerdos

La nueva amenaza por la liberalización es el Acuerdo Transpacífico, que incluye a Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur y se lo conoce como el acuerdo de 4 países, vigente desde 2006, al que se le adhiere EEUU en 2008 y luego también Perú, Australia y Vietnam para una negociación colectiva para conformar un tratado de libre comercio, el TPP. Surge en definitiva en 2015 con la participación de EEUU, Canadá, Perú, México, Brunei, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Malasia, Vietnam, Chile y Japón. Son diversos los temas que incluye, entre ellos la cuestión del acceso a mercados, los servicios, la agricultura, los derechos de propiedad intelectual, la protección de inversiones, el trato nacional y las compras del sector público, como regulaciones ambientales y cuestiones tecnológicas y acceso a internet.

Hay que asumir que la tendencia contemporánea del capitalismo es por ampliar la liberalización y por eso, además del TPP y otras formas que asumen las negociaciones, se destaca el acuerdo en curso entre EEUU y la Unión Europea. Como en todos los acuerdos de libre comercio, favorece la circulación de capitales, servicios y mercancías y obstaculiza la libre circulación de las personas. Existen negociaciones entre Canadá y la Unión Europea y fue muy comentado el ingreso y salida de Uruguay en las negociaciones por el TISA, Trade In Services Agreement por sus siglas en inglés, o Acuerdo de libre comercio de servicios. La banda oriental había ingresado en secreto a las negociaciones del TISA durante el 2015 y una fortísima resistencia popular indujo al gobierno a retirarse a comienzos del 2016.

Al comienzo de la nota recalcábamos el carácter de la ofensiva liberalizadora del gran capital, pero también las experiencias de resistencias populares que hicieron visibles los aspectos negativos y reaccionarios de los tratados de libre comercio, especialmente el ALCA. Por eso, ahora, ante el recrudecimiento de la estrategia de las clases dominantes para reinstalar una agenda por la liberalización, que había sido abortada desde la lucha y organización popular,

los pueblos de Nuestramérica están desafiados a desplegar una estrategia de acumulación de poder popular, no solo para frenar los proyectos de libre comercio, sino para reinstalar la perspectiva por una integración no subordinada. Ello supone luchar por otro modelo productivo y de desarrollo más allá del capitalismo, el colonialismo y el imperialismo. No se trata de iniciar una nueva perspectiva, sino de desarrollar iniciativas y propuestas construidas desde la iniciativa de los pueblos en el despertar del Siglo XXI en Nuestramérica.

Ofensiva capitalista y el debate sobre el proteccionismo ante la liberalización

La lucha contra el ALCA es el antecedente que nos permite retomar la experiencia en la coyuntura del presente, ante la continuidad de la crisis mundial del capitalismo y el recrudecimiento de la ofensiva capitalista. La situación de crisis de la economía mundial surgida en 2007/08 continúa siendo la característica esencial de nuestro tiempo¹, con especificidades y novedades. En el centro del diagnóstico aparece el bajo crecimiento, ya no solo de los principales países del capitalismo desarrollado, sino también la desaceleración de los países emergentes (China p.e.), y alguno de ellos en recesión (Brasil p.e.).

Al respecto, en la actualización sobre las perspectivas de la economía mundial el FMI señala que “Nuestras expectativas con respecto al futuro crecimiento mundial y la productividad se han reducido a la luz de los desilusionantes resultados recientes. Persisten las presiones deflacionarias. A su vez, la incertidumbre en materia de políticas en la economía internacional, a juzgar por los indicadores citados en las noticias, es elevada. Las perspectivas actuales siguen siendo débiles.”² Más allá de las razones económicas, los informes de Julio y Octubre del FMI remiten al Brexit como una de las novedades en la incertidumbre del presente y el futuro mediato. Adiciona en el análisis de la incertidumbre: “Tensiones similares afligen el ámbito político en Estados Unidos, en que ha predominado una retórica contraria a la inmigración y al comercio internacional desde el comienzo de la actual campaña presidencial. En el mundo entero se observa un aumento de las medidas comerciales proteccionistas.”³

El inesperado resultado en el plebiscito británico supuso un golpe a la lógica liberalizadora de la globalización capitalista, tal y como se sustentó como forma de salida de la crisis mundial de fines de los 60 y los 70 del siglo XX, a lo que se agrega ahora la “tensiones” en la campaña electoral estadounidense, lo que induce a pensar en políticas proteccionistas. La solución imaginada a la salida de la crisis de los 60/70 del siglo pasado apuntaba a la imposición del aperturismo, la liberalización y la libre circulación de capitales, servicios y mercancías. Pareciera que en las actuales condiciones de crisis mundial, se sostiene el discurso liberalizador para la economía mundial, al tiempo que se habilita un discurso y práctica política proteccionista de los Estados nacionales con mayor capacidad de intervención global.

1.FMI. Perspectivas de la economía mundial, informe publicado el 19/07/2016. En: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2016/update/02/pdf/0716s.pdf> (consultado el 3/10/2016)

2. FMI. Perspectivas de la economía mundial, informe publicado en octubre de 2016. En: <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2016/02/pdf/texts.pdf> (consultado el 5/10/2016)

3. FMI. Informe de Octubre 2016.

Señala el FMI respecto de la reciente desaceleración del volumen del comercio internacional, que “Una de las principales causas es la menor tasa de aumento de la demanda agregada, sobre todo de la inversión, que es especialmente eficaz para generar flujos comerciales internacionales de bienes de capital e insumos intermedios. No obstante, también ejercen una función central la pérdida de impulso de las medidas de liberalización comercial, la reaparición de medidas proteccionistas y el (posiblemente conexo) repliegue de las cadenas mundiales de valor. Aunque parte de la desaceleración del comercio podría obedecer a la maduración natural de las tendencias que impulsaron el crecimiento del comercio exterior en el pasado, también parece probable que estén influyendo presiones más preocupantes que podrían, a su vez, reducir el dinamismo empresarial y la tasa de crecimiento de la productividad.”⁴

El resultado es la crisis integral del orden capitalista, que impacta regresivamente en la sociedad y que se manifiesta bajo múltiples formas, además de su faceta económica y financiera, como crisis alimentaria, energética, medioambiental, política, cultural, civilizatoria. La respuesta a la crisis supuso una fortísima ofensiva en las últimas cuatro décadas del capital contra el trabajo, modificando las relaciones sociales en el ámbito cotidiano de la relación laboral. Con la liberalización como bandera excluyente, o ahora con las tensiones y propuestas proteccionistas, lo que está en juego es la profundización de la estrategia de inserción subordinada de nuestros países en la lógica de acumulación de las transnacionales, los principales Estados del capitalismo y los organismos internacionales.

La respuesta puede partir del acumulado histórico de las luchas populares y un balance crítico de las experiencias de gobierno en los procesos de cambio político para retomar una perspectiva autónoma para un modelo productivo y de desarrollo que abandone la lógica de la ganancia y privilegie la satisfacción de las necesidades sociales.

Buenos Aires, 25 de octubre de 2016

LAS INJUSTICIAS SOCIALES Y SECTORIALES DEL TLC COLOMBIA- ESTADOS UNIDOS Y LOS FRENO PARA LA PAZ

Carolina Jiménez M

Presentación

La solución negociada del conflicto interno armado colombiano se constituye en un acontecimiento político de la mayor envergadura para el país. Ésta se configura como un asunto estratégico en tanto abre caminos transformadores al orden social vigente y genera condiciones para el fortalecimiento de la lucha social. De ahí, la importancia de que los acuerdos puedan ser apropiados por el conjunto del movimiento social y el pensamiento crítico.

En este sentido, aunque los acuerdos de paz alcanzados en la Habana, y los que puedan resultar de la mesa en Quito con el ELN, por la naturaleza misma de las mesas de negociación, no logran poner en cuestión los cimientos del orden capitalista; generan condiciones para la profundización de la disputa social con un horizonte anti-capitalista. Y es justamente, en este contexto que debemos leer las resistencias anti-imperialistas y contra los TLC que se vienen desarrollando en el país desde hace algunos años. La lucha popular contra los tratados de libre comercio hace parte de ese proceso de construcción de paz ampliado que pone en cuestión el orden del capital.

Atendiendo a estos asuntos, este texto propone algunos elementos de análisis que contribuyan a la discusión del movimiento social, popular y del mundo del trabajo, sobre los impactos que tiene la liberalización comercial en las economías y las condiciones de vida de los pueblos de Nuestra América; y en consecuencia, sobre la necesidad de articular las luchas continentales para poner frenos a la nueva fase de liberalización comercial abierta. De manera específica se abordará esta reflexión a partir de la experiencia que se desprende con la implementación del TLC entre Colombia y los Estados Unidos.

Desigualdades y desequilibrios comerciales: TLC Colombia-Estados Unidos

Las negociaciones del TLC con Estados Unidos iniciaron en 2003. En 2006 los gobiernos de ambos países firmaron el tratado. No obstante, el Partido Demócrata objetó el acuerdo y retrasó su firma debido a las reiteradas denuncias de violación de los derechos sindicales y laborales en Colombia. Finalmente, el 15 de mayo de 2012 entró en vigor.

Al decir de las autoridades colombianas, este acuerdo permitiría fortalecer la economía nacional, en tanto contribuiría a resolver el creciente desequilibrio entre exportaciones e importaciones (siendo las segun-

das mayoritarias para Colombia) vía la apertura de nuevos mercados.

“Se visualiza el TLC con Estados Unidos como una posibilidad para que empresarios realicen inversiones a largo plazo, que incrementen su capacidad productiva y cuenten con una estabilidad en el tiempo y en las condiciones favorables para las exportaciones.”¹.

Entre los objetivos que perseguía el equipo negociador colombiano se destacaron en su momento,

“Garantizar que la agricultura nacional quedara como ganadora neta, de suerte que el balance de la negociación fuera el resultante entre las necesidades de exportación de productos agropecuarios y la protección razonable de la producción nacional que pudiera verse afectada por la competencia estadounidense. (...) la negociación de bienes industriales se orientó a obtener acceso preferencial permanente para todas las exportaciones del sector (...) establecer condiciones adecuadas de transición para el ingreso de productos industriales de los Estados Unidos a Colombia (...) los objetivos de la negociación en servicios fueron la eliminación de las barreras de acceso; la promoción de la competencia como factor acelerador de la competitividad; (...) y la eliminación de los aranceles en los productos digitales (...) establecer un marco jurídico justo y transparente que promueva la inversión”².

Al decir del gobierno estos y otros objetivos que se perseguían para aumentar la competitividad, estimular el crecimiento de la economía colombiana y mejorar el bienestar de los pueblos quedaron plasmados en el Acuerdo firmado.

El tratado se organiza en 22 capítulos, los cuales versan en términos generales sobre los siguientes temas: Acceso a mercados, en sus dos vertientes (industriales y agrícolas); propiedad intelectual; régimen de la inversión; compras del Estado; solución de controversias; competencia; comercio electrónico; servicios; ambiental y laboral.

Este Acuerdo comercial fue ampliamente criticado por diversos sectores sociales y políticos en Colombia. Al decir de muchos de ellos, el TLC no tuvo en cuenta las dificultades estructurales del campo colombiano, las diferencias de desarrollo y tamaño entre las economías, y en general las asimetrías existentes. Por el contrario, terminó concediendo a los EEUU márgenes de protección a sus productos a través de mantener las ayudas internas a la producción (Colombia si las desmontó); y accediendo a desgravar la totalidad de aranceles.

Cuatro años del TLC: Profundización de las injusticias sectoriales, económicas y territoriales

El balance a cuatro años de la entrada en vigencia del TLC resulta bastante desalentador. Cifras del Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2016³) permi-

1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012), Resumen del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

2. TLC Colombia-Estados Unidos. http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf

ten ver que las exportaciones con destino a los EEUU cayeron 55,1% si se compara el año 2012. En 2011, el 38,6% de las exportaciones de Colombia tenían como destino el país del norte; en 2014 tan solo el 25%. La relación inversa se refleja en las importaciones, la participación de los EEUU pasa de 24% a 28%. Este tipo de relación explica el comportamiento deficitario de la balanza comercial con Estados Unidos. El déficit comercial del país para el año 2015 equivale a 17 mil millones de dólares.

Las compras que Colombia ha hecho a Estados Unidos han pasado de US\$ 13 593 millones en 2011 a US\$ 18 192 en 2014, y a US\$ 15 512 en 2015, año en que se reporta una caída del 15%. Por su parte las compras de EEUU a Colombia pasaron de US\$ 21 705 millones en 2011, a US\$ 14 200 millones en 2014 y a US\$ 9853 millones en 2015 año en que se reporta una caída del 31%. Las cifras permiten observar una relación donde se acentúa el desequilibrio comercial una vez entrado en vigor el TLC.

Estos comportamientos permiten entender el cambio de posición del país suramericano, en los cuatro años de vigencia del acuerdo, en el ranking de las exportaciones e importaciones de los EEUU. Colombia pasó, con sus exportaciones, del lugar 22 al 27 en el ranking de las importaciones de los Estados Unidos; al tiempo que el país del Norte incrementó sus exportaciones a Colombia y ésta pasa del puesto 22 al 19 finalizando el 2015.

La composición sectorial es alarmante frente a los objetivos de diversificación, competitividad y ampliación de oportunidades, que decía perseguir el gobierno de Álvaro Uribe con la firma del TLC⁴. Para el año 2015 el comportamiento de las exportaciones a los EEUU fue el siguiente,

Tabla No 1. Composición sectorial de las exportaciones colombianas a Estados Unidos 2015 (%)

Sector	Exportadores	Valor Exportado	Volumen Exportado
Mínero energético	3,2	61,4	94,1
Agropecuario	27,7	23,4	3,6
Agroindustrial	5,9	3,2	0,9
Industrial	68,5	12	1,4
Total General		100	100

Fuente: DANE-DIAN-Cálculos OEE MinCIT.

*La suma no da 100% debido a que un mismo exportador puede registrar ventas de productos de sectores diferentes.

3. Todas las cifras y gráficas que se presentan a continuación se extraen del Informe de seguimiento a los acuerdos comerciales, elaborado por la oficina de estudios económicos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=7246>

4. Para el año 2012 la composición sectorial del PIB es la siguiente: 14% agricultura; 5% minería; 15,8% de industria; 5,8% construcción; 11,9% comercio y 47,4% de servicios. Para el 2015 encontramos: 6,1% agricultura; 7,3% minería; 10,8% de industria; 7,8% construcción; 12,4% comercio y 55,6% de servicios. Estas cifras denotan una pérdida de importancia de la agricultura y la industria en la composición del PIB. Y un aumento de la minería, la construcción y especialmente del sector servicios.

Estas cifras reflejan que el TLC no contribuyó a la diversificación de la economía Colombiana. Por el contrario, acentuó su reprimarización; con una alta concentración en bienes minero-energéticos, los cuales en su mayoría son controlados por inversionistas extranjeros. Denotando que el grueso de los productores nacionales con vocación exportadora quedan excluidos de las “ventajas” que se podrían desprender de la participación en la economía mundial. No obstante, son estos productores las principales víctimas del comercio bilateral vía importaciones.

El sector agrícola, en especial la economía campesina, ha sido de los más golpeados con la implementación del TLC. En un estudio elaborado por la Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio se muestra como en 2014 “Colombia exportó 953.000 toneladas de alimentos a Estados Unidos, importó 5.100.000 toneladas desde ese país”. Los productos que más se han visto afectados en este intercambio son el trigo, el arroz, el lacto suero y la leche en polvo; seguidos por carne de pollo, zanahoria, carne de cerdo, maíz amarillo, maíz blanco productos en los que el país cuenta con una trayectoria histórica de producción⁵.

“Dicha afectaciones golpean con mayor dureza a los productores más vulnerables, lo cual se refleja en desplazamientos por causas económica, o en la rebaja de la aplicación de insumo o del empleo, o en la reducción de los consumos de los hogares, o en el imago de los créditos contraídos. Todo esto disminuye la producción y los ingresos, pone en riesgo la propiedad y deteriora el bienestar y, más aún, con el agravante de la violencia –que ha hecho presencia por doquier- o de los macroproyectos, mineros o de infraestructura, o de las grandes plantaciones de monocultivos que les compite por el territorio”⁶.

Para el caso de la agroindustria se encuentra que,

“mientras en el primer año de vigor del acuerdo [2012] las exportaciones agroindustriales crecieron solo cerca de US\$6 millones, las importaciones de este tipo de productos se incrementaron en US\$451 millones, con lo cual la balanza agroindustrial registró un saldo negativo de US\$461 millones, desvirtuando, a pesar de solo ser el primer período de vigencia del Acuerdo, buena parte de las expectativas de los productores agroindustriales que confiaban en que con la liberación de materias primas agropecuarias se abría un gran potencial para las exportaciones de sus productos”⁷.

El balance para el sector industrial no resulta menos dramático. La industria colombiana ha reducido sensiblemente su participación en el PIB, pasando del 15,8% durante la primera del siglo XXI al 10,8% en 2016. Mientras el país crece en promedio desde firmado el TLC al 4% anual, el PIB industrial apenas creció 0,2%; en 2011 la industria creció 4,1 por ciento⁸.

5. Barberi, Fernando (2015), Efectos del TLC Colombia-Estados Unidos sobre el agro. Las cifras. Ed: Planeta Paz, OXFAM. Bogotá.

6. Suárez Aurelio (2015), Efectos del TLC Colombia-Estados Unidos sobre el agro. Los Rostros. Ed: Planeta Paz, OXFAM. Bogotá

7. Barberi Op cit.

8. ANDI, (2016), Colombia: Balance 2015 y perspectivas 2016. En: <http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20-%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016F.compressed.pdf>

El alto nivel de extranjerización y dependencia de la economía colombiana tiene unos impactos bastante desalentadores para los pueblos,

“El 2015 y 2016 han sido difíciles para los negocios en Colombia, la economía se encuentra en recesión (3,1 por ciento creció el PIB en 2015 y en 2016 no supera el 2 por ciento); las finanzas públicas se deterioraron por causa del desplome petrolero, la moneda se devaluó haciendo más costosa la deuda externa privada y pública, la inflación se disparó y las tasas de interés van al ritmo del incremento en los precios relativos (la inflación bordea el 9% anual). El empleo pasó a crecer por debajo de la población y en julio de 2016 se perdieron 100.000 puestos de trabajo con respecto al año anterior. El balance macroeconómico se quebró, el país padece un desbalance entre el ahorro y la inversión que tiende a reforzarse; el déficit en cuenta corriente supera la suma del déficit fiscal y la ampliación del crédito al sector privado. El desajuste precipita una caída libre del producto nacional que no es corregido por el mercado”⁹

Pese a estos efectos el gobierno de Juan Manuel Santos en sus dos administraciones ha abierto nuevos escenarios de liberalización comercial que pueden advertir situaciones igualmente alarmantes. Entre los procesos en curso se destacan: Tratados bilaterales de inversión y Acuerdos de promoción y protección recíproca de Inversiones (APPRI) con Japón, Francia, Reino Unido, China, Singapur, Turquía, entre otros. Así como la entrada a la Alianza del Pacífico y el TISA y el interés manifiesto por ser invitado a participar en el TTP.

Resistencias y movilización social

El profundo impacto que han tenido estos procesos de liberalización comercial en las condiciones de vida de los pueblos en Colombia ha generado un proceso importante de movilización social, especialmente desde el sector campesino. El primer gran paro agrario posterior a la firma del tratado se da en 2013. En el marco de este paro que duró aproximadamente un mes, las organizaciones campesinas exigieron al gobierno la implementación de una serie de medidas que permitieran resolver los problemas generados por la entrada en vigencia del TLC con los Estados Unidos. Este proceso de movilización condujo a la creación de una gran plataforma de articulación popular denominada *Cumbre campesina, agraria, étnica y popular*, la cual se constituyó en Marzo de 2014. Este espacio ha liderado en los dos últimos años un intenso proceso de movilización popular.

9. Sarmiento, Libardo (2016), El nuevo espíritu del capitalismo y la economía colombiana, 1991-2016. En: Periódico desde abajo. Consultado en: <https://www.desdeabajo.info/suplementos/item/29869-el-nuevo-espiritu-del-capitalismo-y-la-economia-colombiana-1991-2016.html>

MÁS SOMBRAS QUE LUCES EN EL TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CHILE

Claudio Lara Cortés y Consuelo Silva Flores

Este breve trabajo presenta una interpretación del cómo se ha implementado el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Estados Unidos que se aleja de un enfoque convencional, al menos de su reduccionismo mercantilista. Desde nuestra perspectiva, el TLC mencionado contribuye -junto al TLC Chile-China, y otros- a cambiar la estructura exportadora del país, acentuando su naturaleza primaria. El superciclo de la expansión del cobre condujo a la sobreinversión y a la sobreproducción, acompañado por elevados precios del metal. Esta situación se revirtió desde 2013, arrastrando al sector minero y al propio sector exportador a una profunda crisis. Los TLC parecen ser impotentes ante tamaña crisis.

Privilegiando los Tratados de Libre Comercio (TLC)

Desde inicios de los años noventa, “Chile ha privilegiado la suscripción de Tratados de Libre Comercio (TLC) como estrategia de inserción en la economía mundial” (Meller y Moser, 2012: 4). Este tipo de acuerdos (multilaterales, plurilaterales y bilaterales) se inscribe dentro de la política comercial -denominada como “lateral”- que han venido impulsando los sucesivos gobiernos de la Concertación por la Democracia (y más recientemente, el de la Nueva Mayoría). Ellos son vistos como complemento de la apertura unilateral que promovió la dictadura militar.

En realidad, durante el gobierno de Patricio Aylwin se decidió continuar y profundizar dicho proceso de apertura, reconociendo que esta es la mejor política para un país pequeño como Chile, “ya que contribuye a una asignación de recursos más adecuada y, en consecuencia, maximiza el bienestar de la comunidad como un todo” (Sáez y Valdés, 1999: 83)¹. De acuerdo a Meller y Moser, “para que este motor funcione adecuadamente, se requiere una expansión permanente de la canasta exportadora. Esto demanda que no haya trabas a las exportaciones en los mercados de destino” (Meller y Moser, 2012: 4), de allí que los TLC hayan pasado a ser el componente central de la política comercial.

Con esa perspectiva, Chile se orientó a maximizar los TLC, convirtiéndose en uno de los países que ha firmado el mayor número de TLC's en el mundo. Primero, suscribió acuerdos en los años noventa con países latinoamericanos más distantes, entre ellos México, Venezuela y Colombia. Luego, prosiguió una etapa comprendida entre 1996-2003, de asociación con países desarrollados occidentales (Unión Europea, Estados Unidos y EFTA). Posteriormente, Chile se atreve a buscar asociaciones con economías asiáticas, partiendo por aquellas más grandes (Corea del Sur, China, India y Japón), y continúa más tarde con otras economías de la región y países en desarrollo.

Según el gobierno, el TLC con Estados Unidos constituyó para Chi-

1. En esa perspectiva, los aranceles fueron reducidos de manera uniforme desde un 15 a un 11 por ciento en junio de 1991.

le un paso importante en su estrategia de inserción internacional, pues abrió las puertas a una de las mayores economías del mundo y proporcionó una especie de certificación internacional de buena reputación comercial.

Del cuadro descrito previamente, puede inferirse la complejidad que implica estudiar separadamente los numerosos acuerdos suscritos por Chile. Sin embargo, debido a la gran relevancia del TLC Chile – Estados Unidos, hemos optado por realizar una evaluación, a pesar de la dificultad de hacerlo por separado. En especial, nos interesa examinar lo que ha sucedido con el patrón exportador chileno durante estos 12 años, particularmente con el cobre (principal producto exportador) y su pretendida diversificación. También consideramos conveniente analizar el efecto del TLC sobre las importaciones. Por último, discutiremos el desplazamiento de Estados Unidos por China como destino preferente de los envíos externos.

Antecedentes del Acuerdo Estados Unidos – Chile

La suscripción de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos fue un objetivo buscado por el gobierno de Chile desde 1991, cuando el entonces Presidente estadounidense, George W. Bush lanzó su Iniciativa para las Américas. Sin embargo, fue recién en el año 2000 cuando los ex Presidentes Ricardo Lagos y Bill Clinton acercaron posiciones para iniciar las negociaciones. Éstas concluyeron el 6 de junio de 2003 y el TLC entró en vigor el 1 de enero de 2004.

El TLC con Estados Unidos, a pesar de incluir una gran variedad de aspectos de la relación económica bilateral (contratación pública, promoción y protección de inversiones, servicios, protección de la propiedad intelectual, entre otros), tendió a ser concebido como un simple acuerdo “comercial”. Para la DIRECON, a la hora de evaluar el acuerdo, importa considerar primeramente “el acceso preferencial al mercado norteamericano y el porcentaje de nuestras exportaciones que han ingresado a ese país con un reducido arancel efectivo”, destacando que el pasado 1° de enero de 2015 las mercancías de ambos países completaron su calendario de desgravación permitiéndoles gozar de arancel cero²

Además, la DIRECON resalta el hecho que “la población chilena se ha visto beneficiada con el empleo generado gracias a una mayor actividad económica vinculada a las crecientes exportaciones de productos chilenos al mercado del norte. Pero también como consecuencia del beneficio adicional que significa contar con una mayor gama de productos importados provenientes de ese mercado, y a menores precios, a disposición de los consumidores” (DIRECON, 2015).

Para un enfoque que concede una primacía casi absoluta al comercio, pasa a ser crucial el tema de la desgravación inmediata y de acuerdo a plazos. Pero como veremos luego, la desgravación inmediata favoreció más a Estados Unidos que a los envíos chilenos³

De todos modos, interesa puntualizar que en el acceso a los mercados estadou-

2. El TLC con Estados Unidos estableció plazos de desgravación arancelaria: inmediata y de 2, 4, 8, 10 y 12 años, de manera que el 1 de enero de 2015 el 100% del comercio entre Chile y Estados Unidos quedó completamente liberalizado. En esa perspectiva, los aranceles fueron reducidos de manera uniforme desde un 15 a un 11 por ciento en junio de 1991.

nidenses son más relevantes las barreras no arancelarias que los propios aranceles, así como los gigantescos apoyos y subsidios que entregan los gobiernos tanto a productores como exportadores. A ello se agrega la mantención del mecanismo antidumping, principal medio de protección, a pesar que la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha declarado que es contrario a sus normas.

Estas son algunas de las razones del por qué los gobiernos de ambos países continúan discutiendo acerca de diferentes disciplinas del TLC, relativas a acceso de bienes, reglas de origen, obstáculos técnicos al comercio, entre otras. Esto demuestra que la liberalización comercial nunca ha sido ni será plena.

Las Implicancias Comerciales Contradictorias del Acuerdo

En estos 12 años parecieran haberse cumplido los postulados neoclásicos del comercio internacional y uno de los propósitos del TLC Chile-Estados Unidos, ya que el comercio bilateral entre ambos países muestra un significativo crecimiento promedio de 12% anual entre 2003 y 2014, alcanzando en este último año los US\$ 23,5 mil millones.

Sin embargo, a partir de 2008 las importaciones superan a los envíos, comenzando así un período de saldo comercial deficitario para Chile que se extiende hasta el presente. En el lapso 2003- 2008, las importaciones favorecidas por la desgravación inmediata del Acuerdo se expandieron en promedio un 34% anual, frente a un 16% de las exportaciones; mientras que en el período 2009-2014 signado por la crisis global, las tasas disminuyeron marcadamente su ritmo a 12% para las internaciones y 8% para los envíos. Después del colapso del intercambio comercial entre el 2008 y 2009, puede observarse una leve recuperación en los años siguientes, pero desde el año 2013 las importaciones comienzan a contraerse nuevamente y las exportaciones lo hacen desde el 2014.

Del mismo modo pueden verificarse importantes cambios en la estructura exportadora chilena en estos años. El peso de las exportaciones mineras a Estados Unidos ha aumentado de un 14% en 2003 a un 43% en 2012, con una tasa de crecimiento promedio anual de 25%, donde destaca el cobre⁴. No obstante, los envíos mineros se contrajeron fuertemente en 2014 (-29%) a causa de la abrupta reducción en las exportaciones de cobre (-31%). Esto significó que la minería redujera su participación a un 28% de los envíos totales y el cobre a un 25%. De todas maneras, esto no pudo evitar que durante estos 12 años se acentuara la primarización del patrón exportador a Estados Unidos, y con ello a nivel general.

Dichos cambios están vinculados a los desplazamientos ocurridos en el orden de los socios comerciales de Chile en este período. Actualmente, Estados Unidos es el tercer destino de las exportaciones chilenas, luego de China y la Unión Europea, dejando atrás el primer lugar ostentado en los inicios del Acuerdo. En particular, ocupa el quinto lugar en la compra de productos mineros chilenos y es el sexto destino más importante de

3. El grueso (casi el 70%) de los actuales envíos “chilenos” a ese país tenían arancel de 0% o muy bajo de un 1% o 2% (Sistema Generalizado de Preferencias - SGP); mientras que las importaciones norteamericanas pagaban antes del 2004 un arancel del 6% y que con la entrada en vigencia del acuerdo éste se reducirá a 0,54% como promedio.

4. El cobre registró una participación de 37% sobre el total de las exportaciones en 2012 (en el año 2003 era de un 10%) y una tasa de crecimiento promedio anual de 28%.

los embarques de cobre. Además, durante el año 2013 el país norteamericano fue superado por China como principal proveedor de Chile. Todas estas reubicaciones han contribuido a la primarización de la economía chilena.

Este proceso, por lo demás, tiene como contrapartida un debilitado sector no minero compuesto mayoritariamente por otros recursos naturales (madera, salmón, etc.) y ciertos productos industriales de escasa elaboración. En el caso del número de empresas chilenas que exportan a Estados Unidos, ello se manifiesta en su gran estabilidad a lo largo del período 2003-2014, creciendo ligeramente, al pasar de 2.031 firmas en 2003 a 2.196 exportadoras en 2014⁵. Las nuevas empresas que han ingresado a este grupo son PYME que exportan bajos montos y son catalogadas como exportadoras “intermitentes” (57%). En tanto, los diez principales productos exportados acumulan un 53% del total. La lógica del mercado parece imponerse sobre la política de diversificación de las exportaciones promovida por el gobierno de turno.

Cuestionando el Modelo Exportador y los TLC

Si bien la economista de la CEPAL, Graciela Mogueillansky, se equivocó rotundamente a fines de los años noventa al sugerir que el modelo exportador estaría llegando a sus límites debido a la culminación del ciclo de inversión en su sector (Graciela Mogueillansky, 1999)⁶, hoy reaparecen opiniones similares. El consenso casi absoluto que existía hasta hace poco en torno al “modelo primario exportador” y los TLC comienza otra vez a resquebrajarse.

El diagnóstico actual es más comprensivo (no limitado a la macroeconomía nacional) y busca dar cuenta, primeramente, del extraordinario ascenso de China en la economía mundial, especialmente como demandante de materias primas (cobre). Esto importa a Chile, ya que como fuera señalado, ese país -tras suscribir un TLC en el año 2005- se ha convertido desde el 2008 en el principal destino de nuestras exportaciones. Esta ubicación continúa consolidándose, alcanzando en el primer semestre de 2016, un inédito 28% del monto total de las ventas al exterior, mientras que Estados Unidos se ubicó en el segundo lugar con 14% del total (DIRECON, 2016).

En cuanto al dinamismo registrado por las exportaciones hacia China, se observa una destacable tasa de expansión media anual de 15,9% en el período 2005 y 2014, a pesar de las sucesivas caídas desde este último año, explicadas principalmente por la contracción de las exportaciones de cobre –que responde al efecto de la baja en el precio internacional del metal rojo– además de una reducción de las exportaciones de diversos productos industriales. El cobre representó un 77% del total exportado a China el año 2014, reforzando así la primarización de la estructura exportadora del país.

Por otro lado, la apreciación del dólar y el menor ritmo de crecimiento del consumo y la inversión en Chile, han continuado afectando sus importaciones al cierre del primer semestre de 2016 (con importantes caídas de bienes interme-

5. De este total de empresas, existen 367 que se consideran consolidadas en el mercado, pues han exportado en forma ininterrumpida desde 2003 a 2014. En su conjunto, ellas explicaron el 63% del valor exportado a Estados Unidos en 2014 (US\$5.361 millones).

6. En este libro, la autora sostiene que “es posible visualizar que a fines de la década de los años ‘90 ha culminado un ciclo de inversión en los rubros exportadores que han constituido el motor del crecimiento de la economía chilena y la explicación principal de la estabilidad de su balanza de pagos”.

dios y bienes de capital), y con ello el dinamismo de la inversión y la economía del país. China se presentó nuevamente como el principal proveedor, seguido de la Unión Europea y Estados Unidos, aunque con bajas en los últimos tres años.

En términos generales, puede decirse que actualmente persiste la crisis global o el denominado “estancamiento secular” de la economía mundial, con menores precios de las materias primas y un dólar fortalecido, los que continúan mermando el desempeño del comercio exterior de Chile. Durante el primer semestre de 2016, su intercambio comercial sufrió una caída anual de 8,7%, observándose un deterioro en el superávit comercial.

Una de las principales preocupaciones dice relación con por el menor precio del cobre, que acumula una contracción de 21% para los primeros seis meses de este año y desde enero de 2011 (pleno apogeo del “superciclo”) hasta ahora, equivale a un 51%⁷. En línea con el precio del cobre, el valor de las acciones de las principales mineras que operan en el país anotan una baja de 55,6%⁸. Lo preocupante es que no se prevé una mejora del precio del metal rojo para 2017.

Al bajo precio del cobre se suma la permanente reducción de la ley del mineral -porcentaje de cobre extraído por tonelada de roca removida- producto del envejecimiento de los yacimientos. Esto conlleva costos más altos para las mineras que extraen cobre, afectando -junto al menor precio del cobre- los niveles de inversión (ralentización o paralización). El plan original de inversiones ha sufrido una constante rebaja: de US\$ 27 mil millones ha pasado a ubicarse en menos de US\$ 18 mil millones. Así, “el rol del cobre para que Chile alcance el pleno desarrollo” queda cuestionado (Meller, 2011).

Ante esta situación, las empresas mineras privadas y la estatal Codelco han respondido con drásticas políticas que buscan reducir costos, sobre todo laborales. Los planes de retiro y los cierres de operaciones de la pequeña y mediana minería, han venido desarrollando “in crescendo” desde 2012. Desde entonces hasta fines de 2015, 55 mil trabajadores directos (de planta) sufrieron despidos, entendiéndose que esa cifra pudiera ser mayor al considerar la proporción dotacional (por cada trabajador propio existen 2,55 trabajadores indirectos, según datos del Consejo Minero), estimándose en alrededor de 140.250 trabajadores indirectos removidos (El Mercurio, 07 de marzo de 2016). Esta tendencia a la disminución de empleo en la minería continuará en el presente año, no esperándose un cambio hasta un par de años más.

Paralelamente, los recursos provenientes del aporte directo de Codelco y de la minería privada a las finanzas públicas más que se duplicó durante el superciclo, hasta superar el 30% del total de ingresos fiscales. Sin embargo, durante este año 2016 esos aportes alcanzarán sólo US\$ 880 millones, y se componen de US\$ 850 millones de la estatal y 33 millones del sector privado⁹. De esta forma, el presupuesto de 2017 será “austero”, limitando los gastos en educación, salud y pensiones.

7. En este período pasó de US\$ 4,41 por libra en enero de 2011 a US\$ 2,21 por libra a fines de octubre de 2016. A comienzos de año, se ubicó ligeramente por debajo de US\$ 2,00 por libra de metal. Y el próximo año no se vaticina mejor.

8. Entre las empresas más castigadas aparece AngloAmerican (que opera el yacimiento Los Bronces, El Soldado y la fundición Chagres), seguida de cerca por Antofagasta Plc (del Grupo Luksic y matriz de Antofagasta Minerals, que a su vez opera Minera Los Pelambres, Centinela, Antucoya y Zaldívar) y Glencore (Lomas Bayas, Altonorte y Altos de Punitaqui).

En última instancia, las propias contradicciones del modelo primario exportador, institucionalizado por los TLC (especialmente con Estados Unidos y China), ha provocado esta crisis. Es evidente que la elevada inversión registrada durante el superciclo se ha traducido en los años recientes en sobreinversión y sobreproducción que, junto a la contracción del mercado mundial, ha conducido a menores precios de las materias primas (cobre). Los TLC están envueltos por esta dramática crisis y el creciente cuestionamiento a ellos no se ha hecho esperar.

9. Entre 2005 y 2014, CODELCO entregó al presupuesto fiscal 2,4 veces el monto entregado por la gran minería privada.

MÉXICO: 22 AÑOS BAJO EL TLC

Josefina Morales

México 2016 exhibe una crisis de régimen sin precedente en su historia contemporánea: una profunda descomposición política con el fracaso de la supuesta transición democrática a partir de un cambio de partido en el poder 2000-2012; una crisis institucional en la que las relaciones entre gobernantes-políticos-partidos-policías y narcotráfico son alarmantes en varios estados y numerosos municipios. El endeudamiento de varias entidades es una vergüenza y un monumento a la corrupción pública.

Una crisis de derechos humanos, un colapso de la justicia con la impunidad y la criminalidad reforzadas, que se entrelaza con frecuentes crímenes de Estado, desapariciones forzadas, violación de derechos, presos políticos, etcétera.

Una crisis social con los datos más estrujantes de precarización laboral, pobreza y descomposición social. Hoy, el salario mínimo mensual es equivalente a 117 dólares, uno de los más bajos de Nuestra América y del mundo y las estimaciones de la pobreza van de 25 a 50-60% de la población, con una profunda desigualdad en la distribución del ingreso.

Crisis de régimen que atraviesa el patrón neoliberal de acumulación que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte constitucionalizó y ha impuesto un crecimiento inestable, crónicamente raquítico y desigual enclavado en la crisis ecológica en curso.

Con el TLC se pasó de un proceso de privatización a uno de desnacionalización y a la reconfiguración de un capitalismo neocolonial.

El primer minuto del primero de enero de 1994 el México profundo sacudió al país: los indígenas Tseltales, Tsotsiles, Ch'oles, Topo-lab'ales y Zoques de Chiapas dijeron ¡Basta! y se levantaron en armas contra el supremo gobierno. Ese primer minuto correspondía, asimismo, a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), conocido popularmente sólo como TLC. Tratado que, como señala John Saxe, significó la Compra-venta de México.

El país cuenta con 119 530 753 habitantes en 2015, en un territorio de cerca de dos millones de kilómetros cuadrados y una frontera con Estados Unidos de 3 185 km. Cerca de las dos terceras partes de la población tiene entre 15 y 65 años; 72.6% de la población total es urbana y el censo de 2010 reportó una población indígena de 15.7 millones. Existen más de siete millones de jóvenes que ni estudian ni trabajan, sin futuro ni esperanza.

Después de 22 años bajo el TLC y 35 años de neoliberalismo, México enfrenta una estructura económica y social profundamente polarizada y desarticulada con dinámicas contrapuestas entre los sectores y regiones del rezagado mercado interno y los vinculados a la dinámica exportadora con nuevas modalidades en la reproducción de la dependencia, y un crecimiento explosivo de la economía criminal.

Cinco características estructurales bajo el TIC

1.- Crecimiento desigual y rampante entre recesiones económicas recurrentes, menos del 1% de crecimiento del PIB per cápita y contracciones en cuatro años atadas, en gran medida, al ciclo económico estadounidense; mientras unas regiones se desindustrializan otras se industrializan con sectores para la exportación, particularmente con la industria automotriz; y se reproducen patrones urbanos con privatización del espacio público, plazas y cadenas comerciales que acaban con los mercados tradicionales y las tiendas de barrio, mientras se extienden los territorios sin adecuados servicios públicos.

2.- Privatización y desarticulación de la planta productiva, extrema en el caso de la cadena petróleo-petroquímica, que se desenvuelve en la globalización financierizada que distorsiona la estructura productiva, con un gran peso de las actividades financieras que hoy representan más del 16% de la economía nacional; sólo el sector inmobiliario, que devora nuestras ciudades, representa 12% mientras la agricultura apenas tres por ciento y la economía informal se agiganta.

En 1981 los acervos públicos de capital representaban 66% de los activos nacionales. En 2016, después de la apertura del petróleo al capital extranjero, acaso representan 15% del total nacional. La privatización llevó a una recomposición de la oligarquía, a una mayor concentración de la riqueza y a un proceso de transnacionalización de los grandes grupos mexicanos, asociados en gran parte con el capital extranjero.

La Inversión Extranjera Directa (IED) ha acumulado 456 000 millones de dólares, la mayoría en este siglo, la mitad de ella nueva inversión, y cerca de una cuarta parte se destinó a la compra de algunas empresas estatales y de grandes empresas nacionales que se vendieron a través del mercado de valores sin pagar un dólar de impuesto. El capital extranjero controla hoy las actividades más dinámicas de la economía nacional.

3.- Reproducción de la dependencia con nuevas modalidades como la inserción subordinada en las cadenas transnacionales de valor que extrema la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, al tiempo que reproduce el déficit estructural en casi todas las actividades, a excepción de la industria automotriz. La población económicamente activa pasó de 31.2 millones en 1991 a 52 millones en el primer trimestre de 2016; en esta última fecha se registran 34.7 millones como trabajadores subordinados y remunerados. De éstos, 14.2% reciben entre tres y cinco salarios mínimos, apenas suficiente para cubrir la canasta básica, y 6.4% más de cinco salarios mínimos; sólo 18.6 millones de trabajadores (36.7% del total) tiene acceso a la salud y a la seguridad social.

México se ha convertido en una plataforma territorial exportadora. Las exportaciones pasaron de 51 886 millones de dólares en 1993 a 380 772 en 2015 con importaciones cercanas a los 400 000 millones; el comercio exterior representó en el último año 67.8% del producto interno bruto; las exportaciones de la manufactura (89.3% del total), son realizadas mayoritariamente por el capital extranjero. En este siglo intensificó su función primario exportadora con la intensiva explotación y exportación del petróleo y de la minería. En los sectores exportadores laboran alrededor de dos millones de trabajadores.

4.- Una brutal ofensiva contra el trabajo en medio de la contención salarial desde el primer acuerdo con el FMI en 1977. Bajo el TLC se ha perdido más de la cuarta parte del poder adquisitivo del salario y se registra la emigración de más de 12 millones de mexicanos sin documentos a Estados Unidos donde trabajan en condiciones de grave precariedad y criminalización creciente. Entre 1994 y 2015 enviaron a México 334 860 millones de dólares que han mitigado la pobreza en el país.

Desde 2006 se agravan las medidas contra los trabajadores, entre las que destacan la desaparición de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro que dejó a 44 000 trabajadores del Sindicato Mexicano de Electricistas sin trabajo; la quiebra fraudulenta de Mexicana de Aviación que dejó a más de 10 000 trabajadores sin empleo; y el despido de miles de trabajadores petroleros con la privatización de Pemex. El sindicato de Trabajadores Minerometalúrgicos de la República Mexicana sufre una feroz ofensiva que ha llevado al exilio a su Secretario General y liquidó a los trabajadores de Cananea después de una larga huelga, a pesar de lo cual ha realizado importantes huelgas exitosas en los últimos años.

En 2012 se aprobó una reforma laboral que precariza aún más el empleo y desde 2014 se impone una lesiva reforma laboral en la educación, disfrazada de reforma educativa e impulsada por poderosos sectores empresariales para privatizar la educación pública, criminalizando la resistencia de la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación.

5.- La privatización de los bienes comunes y la entrega de cerca de la quinta parte del territorio nacional al capital extranjero para la voraz explotación de la minería a cielo abierto se entrelazan con la irracional economía del desperdicio y el consumo masivo del plástico y del petróleo que han profundizado la crisis ambiental.

El TLC tuvo múltiples efectos contradictorios en el campo mexicano.² Antes de su firma se modificó al artículo 27 de la constitución, con el objetivo de tratar de terminar con la reforma agraria y la propiedad colectiva de la tierra. Aunque permitió la regularización de muchos fraccionamientos urbanos y periurbanos que se habían realizado en años anteriores, la gran mayoría de los beneficiarios de la reforma agraria negaron transformar sus derechos en propiedad privada. Por otro lado, el sector campesino productor de maíz emprendió el camino de aumentar la producción de maíz blanco para el consumo humano, devolviendo el país a la autosuficiencia maicera contra todos los pronósticos de economistas ortodoxas, al tiempo que se incrementó el consumo agroindustrial del grano que ha multiplicado sus importaciones. Sin embargo, como era previsible, se expandió el sector agrocomercial con inversiones extranjeras, acompañado de importantes impactos ambientales negativos por el uso intensivo de agroquímicos y agua subterránea.

El agro mexicano es una compleja red de contradicciones. El TLC generó fuertes presiones que empobreció una parte del campesinado, pero grandes segmentos han aprendido a superarlas y construir nuevos caminos para forjar a un nuevo campo mexicano, menospreciado por la política oficial. Una parte importante del campesinado emprendió actividades de manejo comunitario de bosques, de conservación de ecosistemas y de gestión de cuencas que permitió librarles de la tiranía de la competencia del mercado mundial, mejorando la calidad de vida y conservando sus ecosistemas.

Sin embargo, es grave la situación en el campo mexicano en donde trabajan seis millones de campesinos y jornaleros y existe una pro-

funda polarización entre la agricultura de exportación y la de temporal y sobrevivencia. La apertura bajo el TLC y la falta de una política de desarrollo rural ha llevado a la pérdida de la soberanía alimentaria y hoy, México importa una parte significativa de su consumo de frijol, arroz y trigo.

El TLC conlleva también políticas de seguridad nacional. En 2002, después de los atentados en las torres gemelas, se impulsó la formación de la Alianza para la Prosperidad y la Seguridad de América del Norte (ASPAN) que se firmó tres años después y en 2008 entró en vigor la Iniciativa Mérida, inscrita en la “guerra” contra el narcotráfico impuesta por Estados Unidos que ha llevado a una masacre incalculable: más de 135 000 asesinatos en los últimos 10 años, 30 000 desaparecidos y más de 250 000 desplazados. El gobierno mexicano es hoy guardián de la seguridad de Estados Unidos en la frontera sur de nuestro país para detener a migrantes centroamericanos.

En el vigésimo aniversario del TLCAN se realizaron los más violentos cambios constitucionales, contrarrevolucionarios, para profundizar las políticas neoliberales y el TLCAN, con las llamadas reformas estructurales entre las que destacan, por sus alcances en las transformaciones del Estado, la reforma educativa y la energética.

Estas políticas contra los intereses nacionales y populares generaron numerosos movimientos en defensa del territorio y las actividades de la Red Mexicana contra el Libre Comercio y el trabajo del Tribunal Permanente de los Pueblos-Capítulo México.

No todo está perdido, existimos resistiendo³

Tras cinco años de intensas negociaciones caracterizadas por su secrecía, el lunes 5 de octubre de 2015 se anunció el acuerdo final del Acuerdo Transpacífico de Libre Comercio (TPP por sus siglas en inglés). Las negociaciones abarcaron lo peor y más allá de los temas del TLCAN, del TISA y los Tratados de Protección y Promoción de Inversiones.

A pesar del creciente reclamo social por subsanar de inmediato la ausencia de transparencia durante las negociaciones, el gobierno mexicano se empeña en presionar al Senado para aprobar el TPP este 2016 o a inicios del 2017; apremiado por remachar el “cierre de la negociación” (ante los reparos críticos expresados contra este tratado en la campaña presidencial estadounidense) y, sobre todo, para blindar las reformas estructurales, en especial la energética, con la cual se revirtió la histórica expropiación petrolera de 1938.

Las resistencias sociales y comunitarias a los TLC se empeñadas en construir alternativas de vida han contenido la descomposición y aniquilación de sus territorios, organizaciones y pueblos, aspecto vital para revertir en un futuro posible y urgente la desnacionalización, transnacionalización y muerte de esta etapa del capitalismo.

Las resistencias a los TLCs en México han sido decisivas para mantener la dignidad y animar enlazamientos sociales nacionales, regionales, continentales y globales. Así lo ilustra el alzamiento zapatista, los encuentros intergalácticos y el desarrollo de autonomías comunitarias; articulaciones sociales y sindicales innovadores como la pionera Red Mexicana frente al Libre Comercio, protagonista en los años noventa del siglo XX en la conformación de una red trinacional –México-Estados Unidos-Canadá— opositora al TLCAN y la Alianza Social Continental (en su momento pieza clave en la campaña No al ALCA); la

participación en espacios sociales como el Foro Social Mundial, la Red Nuestro Mundo no está en Venta y espacios sindicales que potencia la oposición a los Tratados Transoceánicos (TPP y TTIP-CETA) y el TISA y en la convergencia continental actual de movimientos sociales por Nuestra América Mejor sin TPP.

Tribunal Permanente de los Pueblos-capítulo México. Sentencia4

El Tribunal Permanente de los Pueblos escuchó en sus tres años de trabajo en México, cerca de 500 casos de violaciones de derechos humanos individuales y colectivos, agravios e impactos masivos que afectan a una gran parte de la población, que cuestionan el papel del Estado como elemento regulador de los conflictos y protección de los derechos humanos, y ponen frente al espejo una situación dramática, muchas veces aún silente, otras veces como un grito desgarrado que debe ser escuchado.

A lo largo de tres años se realizaron 10 audiencias temáticas y transtemáticas (producto, a su vez, de 40 preaudiencias) con la participación de las poblaciones afectadas de decenas de miles de personas, con la contribución muy activa de redes de profesionales de diferentes disciplinas, dedicadas a explorar de manera sistemática y juzgar el espectro complejo y dramático de las violaciones de los derechos fundamentales de los pueblos que han ocurrido a lo largo del periodo específicamente considerado en los procedimientos del TPP: 1982-2014.

La audiencia final se realizó en noviembre de 2014 a la sombra de Ayotzinapa. Todo aquello que se ha documentado tan trabajosamente durante tres años de labor del Tribunal, se condensó en Iguala en unas horas de barbarie. Y en ese reino de la impunidad que es el México de hoy, hay homicidios sin asesinos, torturas sin torturadores, violencia sexual sin abusadores, en una desviación permanente de responsabilidad en la que pareciera que los miles y miles de masacres, asesinatos y violaciones sistemáticas a los derechos de los pueblos son siempre hechos aislados o situaciones marginales y no verdaderos crímenes en los que tiene responsabilidad el Estado.

El Informe contiene un examen de las transformaciones de la estructura productiva del país bajo el neoliberalismo desde 1982 y del TLC, donde destaca la economía criminal y la criminalización de la economía, el extractivismo energético y la economía informal. Pero más allá, muestra que la globalización neoliberal genera fuertes desequilibrios entre el mercado y los derechos humanos.

De las audiencias se desprende que hay indicios suficientes, ajuicio de este Tribunal para decir que se han cometido crímenes de lesa humanidad, desplazamiento forzado de la población, desaparición forzada, impunidad, violaciones de los derechos económicos, sociales y culturales, de la población toda: mujeres, niños, trabajadores, migrantes, jóvenes, indígenas... Masacres históricas: Acteal, Ocosingo, San Cristóbal y Chicomosuelo en Chiapas; Atenco y Tlatlaya en el estado de México; San Fernando en Tamaulipas; Aguas Blancas, Charco y Ayotzinapa en Guerrero...

Considera que se verifica una situación generalizada de impunidad. Concluye que existen responsabilidades jurídicas por parte de cuatro actores: el Estado mexicano; las Empresas Transnacionales; Terceros Estados (como es el caso de los Estados Unidos de América o Canadá, entre otros) e Instituciones Internacionales (entre las que cabe mencionar a la OMC, el FMI, el Banco Mundial, la OMPI, entre otras).

LA IZQUIERDA URUGUAYA DERROTÓ A TISA Y A SUS PROMOTORES

Antonio Elías

El (mal) acuerdo de liberalización de servicios

El Tisa fue creado con el objetivo de liberalizar el comercio y la inversión en servicios, y aplicar normas regulatorias favorables al capital en todos los sectores, incluyendo servicios públicos. Con este nuevo acuerdo las empresas transnacionales buscan superar las limitaciones del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios firmado en 1995.

El acuerdo incluye todos los sectores relacionados con los servicios, las tecnologías de la información y la comunicación, la logística y el transporte, construcción, suministro de energía, distribución del agua, contabilidad, marketing, publicidad, el sector bancario y de seguros, educación, salud y mucho más.

Para entender el énfasis otorgado a los servicios es muy ilustrativo el siguiente texto:

“Una vez que los espacios de la periferia fueron incorporados a las relaciones capitalistas de producción, el imperialismo siguió avanzando más allá de los límites impuestos por la geografía mediante la mercantilización de sectores de la vida económica y social antaño preservados al margen de la dinámica predatoria de los mercados, como los servicios públicos, los fondos de pensión, la salud, la educación, la seguridad, las cárceles y otros por el estilo”²

En el Tisa, impulsado por los Estados Unidos y la Unión Europea, se integraron cinco países sudamericanos, tres de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia y Perú) y dos del Mercosur (Paraguay y Uruguay). Los restantes Estados que participan del acuerdo son Australia, Canadá, Corea del Sur, Costa Rica, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Nueva Zelanda, Noruega, México, Panamá, Paquistán, Suiza, Taiwán y Turquía. Debe destacarse que China solicitó participar de las negociaciones en 2013 pero no fue aceptada por los Estados Unidos.

Si bien cualquier miembro de la OMC puede integrar el Tisa, este se negocia al margen, evitando así que se discutan los reclamos históricos de los países más pobres, entre otros, la eliminación de los subsidios agrícolas que utilizan como política proteccionista los países centrales.

Las negociaciones del Tisa son parte del proceso de cambios institucionales impulsados por los países centrales para reducir al mínimo las fronteras económicas, los sistemas de regulación que protegen el desarrollo productivo nacional, los derechos de los trabajadores y la existencia de empresas públicas, todo lo cual facilita la penetración de las empresas transnacionales, principales beneficiarias de los tratados de libre comercio y de protección recíproca de inversiones.

Los principales objetivos de este acuerdo son: a) libre acceso a los mercados para sus empresas, sin limitaciones de ningún tipo; b) trato nacional, sus em-

presas tendrían un trato igual que las empresas nacionales sin ninguna forma de discriminación; c) trato de nación más favorecida, el máximo beneficio que se otorgue a cualquier nación se le debe otorgar a los miembros de este acuerdo.

Para lograr que esos objetivos se cumplan y no retrocedan, tienen varios «blindajes»:

1) El «statu quo», el cual «congelaría los actuales niveles de liberalización de la economía en todos los ámbitos».3 Esto bloquearía la posibilidad de que un gobierno presente o futuro pueda volver atrás lo ya liberalizado.

2) Las «disposiciones de trinquete», que implican que «cualquier cambio o enmienda a una medida nacional relacionada con los servicios que en la actualidad no se ajustan a las obligaciones del acuerdo, sea dirigido a una mayor conformidad con el acuerdo, no menos» 4(3) Esto significa que solo se podrán hacer cambios en la dirección de mayores niveles de liberalización, reduciendo cada vez más la soberanía nacional.

3) Arreglo de diferencias: la Unión Europea y los Estados Unidos proponen que las mismas sean reguladas y arbitradas por tribunales propios, excluyendo así las competencias y las legislaciones de cada país. Existen múltiples experiencias que demuestran que estos tribunales, tales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones (Ciadi), favorecen los intereses de las empresas transnacionales en detrimento de los Estados que reciben las inversiones, eliminan el poder judicial y establecen una privatización de la justicia.

4) El Tisa establece, por definición, que todos los mercados existentes son parte del mismo, salvo que sean excluidos del tratado a texto expreso por una «lista negativa», lo que implica que todo nuevo mercado que se genere por avances tecnológicos o por cualquier otra razón queda bajo las reglas del Tisa. Esto contrasta con el Acuerdo General de Comercio y Servicios, aprobado en 1995, que les permite a los países elegir cuáles servicios quieren liberalizar en lo que se denomina «lista positiva».

5) El Tisa solo excluye de las obligaciones del tratado a los «servicios suministrados en el ejercicio de la autoridad gubernamental» que cumplan el doble requisito de no ser provistos «en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios»; con lo cual quedan incluidos prácticamente todos los servicios que el gobierno presta a la población, entre otros: educación, salud y seguridad social (por existir proveedores privados); electricidad, agua y telefonía (porque se comercializan).

Este acuerdo, que libera el comercio de servicios, reduce las soberanías nacionales, ya que se pierde control de las economías y se afecta la democracia, en tanto los acuerdos adquieren carácter supraconstitucional, por lo que su aplicación podría impugnarse de inconstitucional. Los inversores extranjeros obtendrán así protección respecto a las reglamentaciones restrictivas del «libre» comercio, aunque estén diseñadas para proteger el medioambiente, la salud, seguridad pública, estabilidad financiera o para garantizar el acceso universal a los servicios. Los derechos laborales y los ingresos de los trabajadores, activos y pasivos, también podrán ser puestos en cuestión, generando un deterioro significativo de ellos.

Las razones para salir del (mal) acuerdo

En agosto de 2013 el gobierno uruguayo solicitó el ingreso al Tisa⁵ y asistió a las negociaciones el 9 de febrero de 2015, donde toma por primera vez conocimiento del material de base sobre el cual se estaba negociando.

El ingreso de Uruguay a las negociaciones del Tisa requiere varias puntualizaciones.

La primera, nada menor, es que para los demás países miembros de dicha negociación el secreto rige en los términos que se negocian, no para ocultar su condición de miembros. En el gobierno uruguayo la «reserva» o el «hermetismo» se llevaron a tales extremos que todo el proceso de incorporación a las negociaciones era desconocido por connotados dirigentes del Frente Amplio e incluso por el actual Presidente de la República.

Pero no todo es responsabilidad del gobierno anterior; el tema fue difundido en la prensa en julio de 2014; el entonces canciller Luis Almagro reconoció la existencia de estas negociaciones y connotados dirigentes frenteamplistas fueron entrevistados al respecto, por lo cual no sería aventurado decir que hay muchos que comparten, al menos por omisión, las responsabilidades del inconsulto ingreso al Tisa. De la misma forma, también fueron omisos en informar al Presidente los integrantes del actual gabinete que conocían y aprobaron el ingreso al Tisa.

La segunda, fue expuesta por el PIT-CNT y Redes en una nota dirigida a Almagro (06/02/2015): “es ilusorio pensar que Uruguay podrá incidir mayormente en las negociaciones del Tisa, menos aun cuando se le exige como condición de ingreso a las negociaciones que acepte (sin siquiera haberlos visto, estudiado y evaluado) los textos ya aprobados por los miembros actuales (como consta en innumerables comunicaciones de la misión permanente de Uruguay ante la OMC, a la cancillería, a lo largo de 2014).”

La tercera, es que la participación en esta negociación implicaba ignorar que Uruguay es básicamente exportador de bienes de origen agropecuario y ha compartido el reclamo de los países del tercer mundo para que se eliminen los subsidios que otorgan los Estados Unidos y la Unión Europea a la producción de dichos bienes, lo cual ha sido una condición sine qua non para negociar la liberalización del mercado de servicios.

En ese marco parece absurdo que Uruguay, cuyas exportaciones de bienes y servicios en 2014 estuvieron compuestas en un 76,4 % por bienes, la mayor parte de origen agrícola, abriese su mercado de servicios a los países centrales. Téngase en cuenta, además, que la mayor parte de los servicios que se exportan como «Transporte» (4,5 %) y «Viajes» (12,9 %) no serían favorecidos por este acuerdo. El sector que hubiera sido eventualmente beneficiado por el ingreso a los mercados de los países miembros del Tisa era «Otros Servicios» (6,3 %), dentro del cual se encuentran las empresas que más defendieron el acuerdo: las ligadas a «Servicios de Informática» (2 %).

Los riesgos de este tipo de acuerdo eran bastante obvios: las empresas nacionales de servicios que producen para el mercado interno iban a tener que competir con empresas con enormes economías de escala y posiciones dominantes a nivel mundial. Esto afectaría principalmente a las empresas públicas que tienen monopolios y/o compiten con marcos regulatorios que las protegen.

Con el Tisa se buscaba ampliar los espacios de acumulación para el capital transnacional desplazando a las empresas del sector público. En ese sen-

tido uno de los objetivos fundamentales en Uruguay eran las telecomunicaciones, en particular, la transmisión de datos y contenidos, que es el sector más dinámico, donde Antel mantiene un monopolio, en base a las autorizaciones y licencias expedidas por el poder ejecutivo, en la transmisión de datos por cable y fibra óptica. Lo cual hubiera comprometido la propia autonomía del país en un sector esencial y estratégico para su soberanía.

En los hechos, el Tisa ponía en cuestión la posibilidad de mantener y ampliar un sistema de empresas públicas que se preservó, en 1992, gracias a los instrumentos de democracia directa que permitieron derogar la ley de privatizaciones. Entran en cuestión, también, los derechos laborales y los ingresos de los trabajadores, activos y pasivos.

En cuarto lugar, la participación en las negociaciones entraba en franca contradicción con las definiciones programáticas del Frente Amplio en lo que tiene que ver con su política de inserción internacional. En el programa 2010 2014 el Frente Amplio define: “Reconociendo al Mercosur como la plataforma regional de la inserción internacional del país, se asume que los acuerdos comerciales con otros países y bloques de naciones deben procurar diversificar el comercio exterior, la integración sur-sur y el fortalecimiento del bloque en el plano internacional. Estos deben procesarse sin afectar los márgenes de maniobra del país en sectores que pueden ser claves para una estrategia de país productivo como las compras gubernamentales, los servicios o los derechos de propiedad intelectual.” 6

Es muy explícita, también, la definición del programa del Frente Amplio 2015-2020: “Las negociaciones comerciales de inserción internacional deberán plantearse desde la agenda externa del Mercosur. Al respecto, se procurará que la misma sea amplia y diversificada en cuanto a países y producción exportable, impulsando Uruguay la profundización de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con los países de Latinoamérica y el Caribe.”7

El TISA fue rechazado al igual que el TLC con Estados Unidos

Uno de los temas centrales de disputa entre el trabajo y el capital es la política de inserción internacional del país. Así sucedió en 2007, cuando un sector importante del Frente Amplio impulsó un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos; y volvió a suceder en 2015, cuando se hizo público el ingreso de Uruguay en las negociaciones del Tisa.

La firma del TLC con los Estados Unidos fue rechazada porque hubo una intensa disputa al interior del gobierno, la fuerza política y la sociedad civil, en la que triunfó la posición sostenida por el movimiento sindical, la Universidad de la República y la mayoría de las organizaciones del Frente Amplio.

Dentro del gobierno fue fundamental la posición contraria asumida, con sólidos fundamentos, por el canciller Reinaldo Gargano, y es de destacar que el rechazo fue decidido en forma directa por el presidente de la República, Tabaré Vázquez, contrariando así la posición de su ministro de economía, Danilo Astori, quien lideraba las posiciones a favor del TLC, al igual que lo hizo a favor del Tisa.

Se definieron en contra de esta integración subordinada el PIT-CNT, la Universidad de la República y un conjunto muy significativo de intelectuales y dirigentes sociales. A favor de la participación en las negociaciones estuvieron sectores empresariales ligados al comercio de servicios, los grandes medios de comunicación y voceros destacados del liberalismo económico.

En marzo de 2015 se denunció en la prensa que el gobierno uruguayo se había integrado a las negociaciones del Tisa.⁸ Consultado Tabaré Vázquez, quien había asumido la presidencia el 1 de marzo, declaró a dirigentes del PIT-CNT que no había sido informado de la existencia de estas negociaciones. Posteriormente resolvió trasladar la información disponible a la dirección del Frente Amplio para que tomara posición acerca de si se continuaba o no en las negociaciones. A partir de ese momento se desató una disputa al interior del Frente Amplio y dentro del propio gobierno sobre la conveniencia o no de este tratado. Varios documentos secretos de la negociación del Tisa se difundieron en mayo de 2015 por la Red de Economistas de Izquierda de Uruguay (www.redui.org) y por la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico (www.sepla21.org).

El Plenario Nacional del Frente Amplio resolvió, el 5 de septiembre, por 117 votos a 22, plantear al Poder Ejecutivo que era inconveniente «seguir participando en las negociaciones del Tisa». En el acuerdo se expresaron, entre otros, el Movimiento de Participación Popular, el Partido Comunista, el Partido Socialista, otros grupos y la mayoría de los representantes de los comités de base. Los 22 votos favorables a mantenerse en las negociaciones correspondieron al Frente Líber Seregni (FLS) y sus aliados.

La resolución fue comunicada al Presidente de la República, el cual resolvió el retiro de las negociaciones en el Consejo de Ministros del 7 de septiembre de 2015. Con esta medida la izquierda uruguaya ganó una batalla contra la ofensiva del capital transnacional y derrotó, a su vez, una metodología de hacer política basada en el secretismo.

La ofensiva para abrir la economía persiste

El gobierno uruguayo el 4 de octubre acaba de firmar un TLC con Chile, el cual fue negociado en absoluto secreto. Dicho tratado calificado por el gobierno uruguayo como de nueva generación incluye capítulos que habían sido rechazados en el caso del TISA, tales como los referidos a comercio transfronterizo de servicios, comercio electrónico, propiedad intelectual y coherencia regulatoria. Este tratado es un mal precedente, más allá del bajo nivel de intercambio con Chile, porque se estructura de forma tal que permita avanzar hacia el ingreso a la Alianza del Pacífico y, eventualmente, al tratado plurilateral TPP (Transpacífico) impulsado por los Estados Unidos.

En la misma dirección liberalizadora se encuadra el viaje del Presidente de la República a China, iniciado el 10 de octubre, con el objetivo de firmar un TLC, en lo que podría catalogarse como el colmo de la asimetría. Los objetivos de este tratado son dos: a) mejorar la capacidad competitiva respecto a Australia y Nueva Zelanda que no pagan aranceles, mientras Uruguay paga un 10%; b) transformar a Uruguay en un polo logístico para que China distribuya sus mercaderías en el continente. Obviamente este acuerdo es inviable en el marco de los acuerdos del Mercosur - solo se puede negociar TLC como bloque - y eso lo van a hacer valer Argentina y Brasil para evitar que Uruguay les imponga una “cuña” China que compita en forma absolutamente desigual con sus industrias.

El movimiento sindical y un conjunto importante de organizaciones sociales, entre las cuales se incluye la Red de Economistas de Izquierda del Uruguay, ya han expresado su posición contraria a esta inserción internacional subordinada. ¡La disputa continúa!