ROSA LUXEMBURG STIFTUNG
BRUSSELS OFFICE

SCOTT SINCLAIR

LOS PROBLEMAS DEL TISA
SERVICIOS, DEMOCRACIA Y PODER CORPORATIVO EN LA ERA DE TRUMP

CCPA
CANADIAN CENTRE
for POLICY ALTERNATIVES
CENTRE CANADIEN
de POLITIQUES ALTERNATIVES

SCOTT SINCLAIR

Como autor me gustaría agradecer la contribución de mis colegas del CCPA, Stuart Trew y Hadrian Mertins-Kirkwood, que han elaborado los capítulos sobre la economía de los trabajos ocasionales y la protección de datos, respectivamente. Doy las gracias a Gary Schneider por su inestimable ayuda en la edición y a Stuart Trew por la corrección. También me gustaría dar las gracias al personal de la Oficina de Bruselas de la Rosa-Luxemburg-Stiftung, especialmente a Roland Kulke, Claus-Dieter Koenig y Mareike Post. Por último, quiero agradecer a Sanya Reid-Smith la revisión del artículo y sus numerosos y útiles comentarios y sugerencias. Los errores que pueda haber son responsabilidad del autor. Este texto es un estudio independiente; los puntos de vista que en él se exponen pertenecen al autor y no reflejan necesariamente las posturas de la Rosa-Luxemburg-Stiftung o del Canadian Centre for Policy Alternatives.

Scott Sinclair es investigador principal en el Canadian Centre for Policy Alternatives (CCPA), donde dirige el Trade and Investment Research Project (Proyecto de investigación sobre comercio e inversión). Ha escrito extensamente sobre las consecuencias de los tratados de comercio en la regulación de los servicios públicos y del interés general. Antes de trabajar en el CCPA, Scott fue asesor principal en política comercial del Gobierno de la Columbia Británica.

CANADIAN CENTRE FOR POLICY ALTERNATIVES

El *Canadian Centre for Policy Alternatives* (Centro canadiense de políticas alternativas; CCPA, por sus siglas en inglés) es un instituto de investigación independiente que se ocupa de asuntos de justicia social, económica y ambiental. Fundado en 1980, el CCPA es una de las principales voces progresistas de Canadá en los debates en torno a las políticas públicas.

www.policyalternatives.ca

ROSA-LUXEMBURG-STIFTUNG

La Fundación Rosa Luxemburg es una organización internacional de izquierdas sin ánimo de lucro dedicada a la educación cívica y vinculada al partido alemán "Die Linke" (La Izquierda). Activa desde 1990, la fundación se ha dedicado al análisis de procesos y avances sociales y políticos a nivel mundial. Actuamos en el contexto de la creciente crisis múltiple de nuestro actual sistema político y económico. En colaboración con otras organizaciones progresistas de todo el planeta, trabajamos para la participación democrática y social, el empoderamiento de grupos desfavorecidos y en alternativas de desarrollo social y económico. Nuestras actividades a nivel internacional tienen como objetivo proporcionar educación cívica mediante análisis académicos, programas públicos y proyectos realizados de forma conjunta con instituciones socias. Con el propósito de orientar y coordinar esta variedad de proyectos, la fundación ha creado 17 oficinas regionales por todo el mundo. Así, la oficina de Bruselas abrió sus puertas en 2008 con la tarea principal de conectar movimientos, activistas y académicas y académicos progresistas y de izquierdas de Europa y del resto del planeta. Trabajamos para conseguir un mundo más justo basado en la solidaridad internacional.

www.rosalux.eu

INTRODUCCIÓN

A finales del 2016, representantes de comercio de los gobiernos de 23 miembros de la OMC se reunieron en Ginebra en un último intento desesperado de cerrar las negociaciones en torno a un tratado internacional de comercio tan ambicioso como poco conocido. En las semanas y meses previos a la reunión, las y los negociadores principales y demás responsables de comercio habían estado trabajando sin descanso para culminar el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (ACS o TiSA, por sus siglas en inglés) antes de que la nueva administración estadounidense asumiera sus funciones en enero del 2017.

A pesar de los intensos trabajos previos, fue imposible alcanzar un acuerdo. Más tarde, responsables de comercio insistieron resueltamente en que el acuerdo ya estaba a la vista. No obstante, y para decepción de los grupos de presión de las corporaciones globales que habían estado presionando durante años para conseguir un nuevo acuerdo sobre servicios, se canceló una reunión de ministras y ministros de comercio para concluir y firmar el TiSA programada para diciembre.

Las negociaciones del TiSA están en marcha oficialmente desde marzo del 2013, y esta no es la primera vez que han expirado los plazos. Las dificultades para alcanzar un acuerdo —incluso tras más de 20 rondas de negociación completas y docenas de sesiones técnicas— dan una idea de lo delicados que son muchos de los asuntos a negociar, como la protección de datos, el comercio digital, la regulación del sector financiero o sobre si se deben incluir automáticamente futuros servicios que aún no existen. Los retrasos ponen de manifiesto cuestiones subyacentes de autoridad democrática y autonomía reglamentaria que están en juego en estas opacas negociaciones.

El propósito de este artículo es proporcionar un mayor entendimiento de estas cuestiones subyacentes. En él se sostiene que el TiSA, con el pretexto de expandir el comercio internacional de servicios, en realidad pretende eximir a las corporaciones proveedoras de servicios transnacionales de las diferentes regulaciones nacionales y locales, que consideran onerosas e innecesarias. Así pues, el acuerdo está diseñado también para abrir a la fuerza los servicios públicos a la participación comercial. Y si esto no fuera posible, al menos restringir al máximo los servicios y las empresas públicos a sus límites actuales. En consecuencia, el acuerdo propuesto, aunque trate teóricamente del comercio internacional de servicios comerciales, es un ataque dirigido directamente a las regulaciones y los procesos de decisión democráticos del sector servicios.

Tanto quienes defienden el TiSA como quienes están en contra del acuerdo coinciden en dos puntos clave: que los servicios son un sector increíblemente amplio y diverso, y que tienen un papel crucial en la economía moderna. Los servicios están relacionados con prácticamente todas las necesidades humanas desde el nacimiento hasta la muerte, y con casi la totalidad de las actividades que la ciudadanía delega en sus gobiernos. Se puede definir un servicio como un producto de la actividad humana que no es un bien tangible y que tiene como objetivo satisfacer una necesidad humana. Existen muchos tipos de servicios, que abarcan desde la banca privada al transporte público, desde la transmisión de electricidad a la educación, y desde los servicios de guarderías a la depuración del agua. Por lo general, los servicios representan como mínimo entre el 60 y el 70 por ciento del total de actividades económicas en una economía moderna.

Infinidad de personas prestan servicios que son fundamentales para la vida diaria y muchos de nuestros empleos están directamente relacionados con la prestación de servicios a otras personas. En un sentido más amplio, la forma en la que elegimos organizar la prestación de servicios básicos, incluyendo cómo hacerlos asequibles y de acceso universal, constituye un aspecto fundamental de cómo nos gobernamos.

A diferencia de lo que ocurre en el comercio internacional de bienes, no existen aranceles u otras restricciones en las fronteras en lo que respecta al comercio de servicios. De hecho, las principales barreras al comercio internacional de servicios que quiere eliminar el TiSA son las regulaciones de los gobiernos nacionales, regionales y locales. Como sucede con cualquier otra actividad comercial, los servicios deben estar regulados para proteger a consumidoras y consumidores, al medioambiente y al interés público. La desregulación favorece a las corporaciones proveedoras de servicios, pero puede aumentar el riesgo de fraude, de explotación y, en el caso de los servicios financieros, de crisis del sistema.

Además, muchos servicios básicos como la electricidad, el agua, el transporte público, la educación o la sanidad se organizan más eficientemente de forma pública y sin ánimo de lucro. Los servicios públicos son una característica de las sociedades avanzadas. Dejarlos a merced de fines lucrativos para estimular el comercio internacional de servicios hará mellar el bienestar y disminuirá muy probablemente su eficiencia, pues normalmente los proveedores privados y con ánimo de lucro tienen, en general, más costes económicos que las entidades públicas y exigen una mayor rentabilidad para sus accionistas.

Por este y muchos otros motivos, el TiSA representa una amenaza para los procesos de decisión democráticos. El acuerdo propuesto se centra en restringir la regulación de un amplio número de servicios que se prestan de forma privada: desde el transporte local a las finanzas internacionales. También interfiere en la forma en la que las sociedades definen los límites, siempre cambiantes, entre los servicios privados y con ánimo de lucro, y los públicos y sin ánimo de lucro. Los gobiernos y representantes que participan en las negociaciones del TiSA no reconocen seriamente estos problemas, y confían en garantías vanas sobre el derecho a regular y la protección de los servicios públicos. Pero estas garantías no tienen fundamento, ya que, como demostraremos, no quedan reflejadas de forma adecuada en los términos legales del acuerdo.

Las cuestiones principales que están en juego en las negociaciones del TiSA, como sucede en la mayoría de los llamados acuerdos comerciales, no tienen nada que ver con el comercio. Básicamente, el TiSA se centra en restringir la capacidad de la sociedad de hacer dos cosas: en primer lugar, regular y controlar de forma democrática las actividades de las corporaciones multinacionales proveedoras de servicios; y en segundo lugar, prestar servicios básicos a la ciudadanía mediante una combinación adecuada de servicios públicos y no lucrativos y servicios privados de elección propia. El objetivo de impulsar el comercio internacional de servicios no es más que una excelente cortina de humo ideológica tras la cual los grupos de presión de las corporaciones pueden atacar de forma discreta las regulaciones no deseadas, desarrollar modelos de regulación favorables para sus negocios y presionar para comercializar servicios públicos básicos.

MIEMBROS DEL *TEAM TISA*

FINANZAS

ASISTENCIA SANITARIA

SEGURIDAD

PROFESIONALES Y CONSULTORAS

TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y TELECOMUNICACIONES

INDUSTRIA AGROALIMENTARIA

ENTRETENIMIENTO Y MEDIOS

COMERCIO MINORISTA Y LOGÍSTICA

ORÍGENES DEL TISA Y SU DEFICIENTE PROCESO

Ya desde sus inicios, el TiSA fue un proyecto dirigido por las corporaciones, y eso no ha cambiado a día de hoy. La estrategia surgía directamente de la profunda insatisfacción de los grupos de presión corporativos frente al ritmo lento de las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para ampliar el alcance del Acuerdo general sobre el comercio de servicios (AGCS o GATS, por sus siglas en inglés) y el estancamiento general en la ronda de negociaciones en materia de comercio de la OMC en Doha.

Los intereses económicos internacionales llevan tiempo intentando establecer normas vinculantes, globales e irreversibles en materia de servicios. Tan pronto como se cerró el AGCS, a mediados de los noventa, las corporaciones empezaron a exigir que se ampliara y profundizara su alcance. Este objetivo quedó reflejado en el llamado programa incorporado del AGCS, que establece rondas sucesivas destinadas a "alcanzar progresivamente un nivel de liberalización más elevado" y a diseñar nuevas restricciones en materias específicas como la contratación pública, las subvenciones que distorsionan la actividad comercial y la reglamentación nacional.[7]

Sin embargo, el impulso del programa incorporado del AGCS se vio frustrado por la fuerte movilización y por las protestas ciudadanas a principios de la primera década del 2000 (en especial en la cumbre de la OMC en Seattle, el año 2000). Posteriormente, las negociaciones sobre comercio quedaron atascadas en el punto muerto del llamado programa de Doha para el desarrollo, la ronda general más reciente de negociaciones de la OMC iniciada en noviembre del 2001 en Doha, Catar.

A medida que las negociaciones del AGCS flaqueaban, fue tomando fuerza la demanda de las corporaciones de trasladar las negociaciones sobre servicios de la OMC a un foro más afín a sus intereses. En 2012, estas exigencias fueron recogidas por un grupo que se autodenominó los "Really Good Friends of Services" (Auténticos buenos amigos de los servicios), formado por miembros de la OMC procedentes casi en su totalidad del mundo desarrollado. La iniciativa del TiSA fue organizada y dirigida por la Unión Europea, los Estados Unidos y Australia, cuyos gobiernos no han dejado de presionar para consolidar en los acuerdos comerciales una comercialización más profunda y una regulación de los servicios favorable a los intereses económicos. Estos tres gobiernos siguen encabezando las negociaciones.

Uno de los principales motivos para impulsar el TiSA fue eludir el gran bloque de países en desarrollo de la OMC que se oponían a alcanzar mayores compromisos sobre el comercio de servicios. Muchos de estos países habían visto cómo los EE. UU. y la UE bloqueaban demandas básicas de los países más pobres, que exigían medidas de la OMC a favor del desarrollo, como por ejemplo más acceso al mercado para sus productos agrícolas y garantías para la seguridad alimentaria, entre otras propuestas. Creando este grupo independiente de países escogidos a dedo y actuando fuera de los límites de la OMC y de la ronda de Doha, los Auténticos buenos amigos de los servicios y sus aliados en las corporaciones pretendían dar un paso decisivo en su vieja cruzada para la liberalización radical de los servicios.

El motivo aparente es diseñar un ambicioso acuerdo que puedan aprobar algún día todos los miembros de la OMC y que pueda ser reincorporado al sistema de la organización. No obstante, existen serios problemas legales que ponen en duda la coherencia del TiSA con las normas y los procedimientos de la OMC. Estos obstáculos legales radican mayormente en el hecho de que algunos participantes clave se niegan a que el TiSA, una vez firmado, se aplique automáticamente a todos los demás miembros de la OMC con la cláusula de trato de nación más favorecida.[8] La estrategia consiste, pues, en presionar a los principales países en desarrollo para que se adhieran al acuerdo en los términos dictaminados por los miembros originales. Estas cuestiones legales, junto con el mal ambiente creado por la agresiva táctica de los países ricos de dejar de lado a la mayoría de los países en desarrollo, hace que sea poco probable que, a corto plazo, se pueda integrar sin problemas el TiSA dentro de la OMC.

Mucho más probable es que, una vez consolidado, el TiSA opere fuera de la OMC durante un periodo de tiempo durante el cual se abordará individualmente a los países en desarrollo y se los presionará para que se adhieran al acuerdo. De hecho, la mayoría de analistas coinciden en que el objetivo último de quienes promueven el TiSA es lograr que las principales economías emergentes, como China, Brasil, India y Sudáfrica, se incorporen una a una al acuerdo cuando se den las circunstancias favorables para ello. Por ejemplo, la reciente victoria de un gobierno de derechas en Brasil, un país que antes era crítico acérrimo del TiSA, lo convierte en un probable candidato para una pronta inclusión en el acuerdo.

SECRETISMO EXCESIVO E INFLUENCIA DESMEDIDA DE LAS CORPORACIONES

No sorprende que las empresas transnacionales de servicios, a medida que se han ido expandiendo y han ido aumentando su alcance global, tengan cada vez más intereses en reducir los costes de cumplir con las regulaciones que les afectan en los diferentes países. Estas corporaciones también se ven beneficiadas si se reduce la competencia de las empresas nacionales, a veces de propiedad pública, y se privatizan y comercializan las empresas públicas. Se entiende, pues, que adoptar una regulación global o eliminar las restricciones impuestas por los gobiernos a las actividades comerciales internacionales sea una prioridad para muchas corporaciones globales del sector servicios.

Sin embargo, trasladando estas decisiones fuera de la esfera pública y dirigiéndolas hacia el ámbito de las negociaciones comerciales a puerta cerrada, las corporaciones persiguen sus intereses particulares, con la ayuda y la complicidad de los ministerios de comercio, cuyo mandato es expandir las actividades comerciales. Esta predilección por los tratados comerciales es parte de la transición de una regulación gubernamental o democrática de los servicios hacia una autorregulación de las corporaciones, una tendencia que provoca todo tipo de problemas.

En las últimas tres décadas, los gobiernos neoliberales han estado obsesionados por reducir la carga que suponen las reglamentaciones para los negocios. Las corporaciones y sus grupos de presión hacen hincapié en los costes que conlleva acatar estas regulaciones y tienden a ignorar deliberadamente los beneficios.

Si bien calcular los costes de cumplir las reglamentaciones es relativamente sencillo, los beneficios que supone este cumplimiento para trabajadoras y trabajadores, consumidoras y consumidores, la economía y el medioambiente son con frecuencia más difusos y difíciles de valorar. Por ejemplo, es muy complicado cuantificar los beneficios de las reglamentaciones que evitan con éxito un desastre medioambiental (como un vertido de petróleo o un cambio climático fuera de control) o una debacle financiera, hasta que estos ocurren y los costes devastadores de no hacer nada resultan evidentes. Además, si nos centramos demasiado en el análisis de costes y beneficios perdemos de vista la importancia de los enfoques basados en el principio de precaución, a partir de los cuales se toman las medidas reguladoras para proteger a las personas y al medioambiente de daños irreparables, incluso cuando la evidencia científica aún no es definitiva.

De hecho, una negociadora o negociador comercial o un panel de arbitraje comercial no es capaz de decidir de forma totalmente objetiva si la reglamentación de un determinado gobierno es, por ejemplo, más onerosa de lo necesario. Siempre será una cuestión de criterio y de ponderar los conflictos de intereses. Por ello, la única forma aceptable de tomar decisiones en materia de regulación es mediante procedimientos públicos y democráticos que sean participativos y puedan incorporar y equilibrar diferentes perspectivas, intereses y datos.

El proceso de negociaciones del TiSA transcurre envuelto en secretismo y está fuertemente influenciado por grupos de presión corporativos que pueden beneficiarse de muchos de los asuntos que se discuten. Un proceso tan poco transparente es extremadamente inadecuado, sobre todo teniendo en cuenta la importancia de los asuntos clave en materia de servicios públicos y de regulación de servicios básicos de interés público. Las propuestas de negociación, por ejemplo, se clasifican por norma como confidenciales hasta "cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo TiSA o, si el acuerdo no entra en vigor, cinco años tras la finalización de las negociaciones."[9] Este nivel de secretismo sin precedentes suscita preocupaciones legítimas desde la perspectiva del interés general. Para cuando la opinión pública, la sociedad civil, las personas expertas independientes y los parlamentos tengan oportunidad de analizar y entender el texto y sus implicaciones en la regulación, será ya casi imposible cambiarlo.

Como si esto no fuera suficiente, el TiSA está diseñado como *acuerdo en evolución,* lo que significa que, una vez aprobado, pasará a ser un foro para negociaciones en curso y posteriores acuerdos menores y sectoriales. Por ejemplo, aparte del texto central del acuerdo, hay 20 anexos que se están discutiendo. Actualmente, solo está previsto que nueve de ellos se incluyan en el acuerdo inicial. Una vez entre en vigor el marco inicial del TiSA, sin embargo, los otros anexos serán objeto de continuas negociaciones (véase la lista de la página 12). La idea es ir ampliando el número de anexos y abarcando más sectores con el tiempo.

Las futuras incorporaciones sortearán de forma similar las garantías públicas y parlamentarias. Además, algunas de las propuestas más controvertidas del TiSA, que todavía no han podido ser aprobadas (como la de liberalizar la sanidad o el suministro de energía a nivel transfronterizo) pueden ser aplazadas en las negociaciones y aprobarse más tarde, cuando la atención de la opinión pública quizás haya disminuido.

LISTA DE ANEXOS DEL TISA

A

Solución de diferencias
Reglamentación nacional
Comercio electrónico
Servicios financieros
Disposiciones institucionales
Localización
Movimiento de personas físicas
Telecomunicaciones
Transparencia

Los anexos de la categoría A son los que estaban prácticamente terminados en noviembre del 2016 y a punto para su inmediata inclusión en el TiSA.

B

Transporte aéreo
Servicios de envío
Venta directa
Servicios relacionados con la minería y la energía
Subvenciones a la exportación
Contratación pública
Transporte marítimo
Movilidad de pacientes
Servicios profesionales
Servicios de transporte por carretera
Empresas públicas

Los anexos de la categoría B requieren más negociaciones y seguramente se incluyan posteriormente, si se cierra el acuerdo.

LISTA DE LAS PARTES DEL TISA (POR ORDEN ALFABÉTICO):

Australia, Canadá, Chile, Colombia, Corea, Costa Rica, los Estados Unidos, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, México, Noruega, Nueva Zelanda, Panamá, Paquistán, Perú, Suiza, Taipéi Chino, Turquía y la Unión Europea.

UNA ESTRUCTURA COERCITIVA

Una larga lista de los textos de las negociaciones del TiSA, filtrados al sitio web de una ONG a principios del 2017, nos permite echar un vistazo a las negociaciones secretas, algo que no ocurre a menudo. Entre estos documentos se encuentran el texto central y un conjunto de anexos complementarios, e indican que las negociaciones se vieron estancadas por graves desacuerdos incluso antes de la inesperada victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de EE. UU.

De estos documentos se deduce que el TiSA es un acuerdo extraordinariamente complejo y de amplio alcance. La mayoría de los 20 anexos mencionados anteriormente se han filtrado en alguna de sus versiones (véase la lista de la página 12).[10] Pueden dividirse en dos categorías: anexos de normas y anexos sectoriales.[11] Los anexos de normas son transversales, afectan a todos los sectores y complementan las obligaciones del texto central, mientras que los anexos sectoriales establecen modelos para varios sectores considerados prioritarios por negociadoras y negociadores y grupos corporativos. Esta compleja estructura confirma, como han estado insistiendo quienes lo negocian, que el TiSA pretende ser extremadamente ambicioso en términos de alcance y ámbito de aplicación.

El texto central del TiSA está inspirado en gran parte por el AGCS, dado el propósito de las partes de incorporarlo finalmente en el sistema de la OMC. Sin embargo, pese a las similitudes aparentes con este acuerdo anterior sobre servicios, el TiSA apela de forma manifiesta a gobiernos miembros para que amplíen los compromisos asumidos en el AGCS. También incluye *disciplinas nuevas y mejoradas*, es decir, normas y restricciones *AGCS-plus*, muchas de ellas reflejadas en los anexos complementarios y no en el texto central.

Cuando defienden públicamente el acuerdo frente a las críticas, las y los responsables de comercio suelen enfatizar la naturaleza voluntaria de los compromisos del TiSA. La Comisión Europea, por ejemplo, hace hincapié en que "cada país puede elegir las categorías de servicios que desea abrir a la competencia y a la participación de otros países y la medida en la que desea hacerlo".[12] Esta descripción hace que la participación en las negociaciones del TiSA suene tan simple como pedir de la carta en un restaurante.

Pero esta visión tranquilizadora ignora de forma conveniente la dinámica de las negociaciones, en las que las y los responsables de comercio (con el apoyo de grupos de presión de las corporaciones) se convencen, se incitan y se presionan entre ellos para cumplir su cometido y conseguir un acuerdo extenso con un gran número de compromisos. También omite la forma en la que la estructura del TiSA presiona deliberadamente a los Estados miembros para que asuman compromisos más amplios de lo que desearían.

LISTAS NEGATIVAS

La "estructura coercitiva" del TiSA, como la denomina la investigadora Ellen Gould, queda de manifiesto en el enfoque de *listas negativas* que prevé el acuerdo en materia de trato nacional.[13] A diferencia del AGCS, el TiSA adopta un enfoque descendiente o *top-down* para aplicar las disposiciones relativas al trato nacional. Esto significa que el acuerdo cubre en principio todos los servicios; los gobiernos deben enumerar de forma concreta los sectores o medidas que quieren excluir de la aplicación de las obligaciones del trato nacional del TiSA. El trato nacional exige que los gobiernos traten a los servicios y proveedores de servicios extranjeros de manera no menos favorable que a sus homólogos nacionales.

A primera vista, esta estructura difiere de forma significativa de los compromisos del TiSA en materia de acceso a los mercados, que retoman el método de *listas positivas* usado en el AGCS. En este enfoque ascendente o *down-top*, los gobiernos enumeran solamente los sectores en los que acuerdan comprometerse. Si un sector no está inscrito en la lista, las normas en materia de acceso a los mercados no se le aplican. Hay que destacar, no obstante, que una vez se haya asumido un compromiso en materia de acceso a los mercados en un sector determinado, las medidas políticas que colisionen con este compromiso y que los gobiernos deseen conservar deberán enumerarse en la lista del sector en cuestión.

Así, por ejemplo, si una parte accede a incluir los servicios de saneamiento y gestión de residuos en la columna referente al acceso a los mercados en su lista del TiSA (de hecho, la UE, entre otros, está presionando para que los demás países liberalicen estos sectores), tendría que exceptuar de forma explícita las medidas políticas o reglamentaciones públicas en el sector —incluso las que no sean discriminatorias— que violasen las normas de acceso a los mercados establecidas en el acuerdo. Estas medidas disconformes con el TiSA incluirían los monopolios sectoriales públicos a nivel subnacional o regional, las restricciones a la propiedad extranjera, los límites en el número de proveedores de servicios (como imponer un único operador para la eliminación de residuos tóxicos por región), las restricciones sobre la forma legal de los proveedores de saneamiento (por ejemplo, exigir que sean empresas sin ánimo de lucro, sociedades mixtas o estatales) y las pruebas de necesidad económica (que limitan el número de proveedores en base a una valoración de lo que puede soportar un mercado concreto).

En definitiva, una vez se ha contraído un compromiso en materia de acceso a los mercados, el enfoque del TiSA en esta obligación resulta, a todos los efectos, casi tan intrusivo como el enfoque de listas negativas del trato nacional. En ambos casos, la parte firmante debe proteger de forma explícita todas y cada una de las medidas políticas del sector cubierto por el acuerdo que sean disconformes con el TiSA y que deseen conservar.

MANTENIMIENTO DEL STATU QUO Y CLÁUSULA DE TRINQUETE

Dos aspectos especialmente preocupantes del TiSA son los mecanismos de mantenimiento del *statu quo* y de la cláusula de trinquete. El mantenimiento del *statu quo* significa que, una vez en vigor, el nivel de liberalización actual de un país queda consolidado y no puede retroceder. La cláusula de trinquete estipula que las medidas de un gobierno que puedan afectar al mercado de servicios deben decidirse en sentido de *mayor conformidad* con el acuerdo. La Comisión Europea describe la cláusula de trinquete de la siguiente forma: "Una cláusula de trinquete en un acuerdo comercial implica que un país no puede reintroducir un obstáculo al comercio ya eliminado de forma unilateral en un ámbito en el que haya asumido un compromiso".[14] Con esta cláusula, si un gobierno elimina la protección de una medida política, ningún gobierno posterior podrá restituirla.

Las cláusulas de mantenimiento del *statu quo* y de trinquete se aplican de forma explícita solamente en materia de trato nacional.[15] No obstante, como ya se ha explicado, aunque formalmente no se aplique la cláusula de mantenimiento del *statu quo* al acceso a los mercados, una vez que el gobierno se ha comprometido al acceso de los mercados en un sector (o subsector), este compromiso queda protegido y ninguna medida de protección del sector (o subsector) puede salir adelante a no ser que el gobierno en cuestión haya hecho una indicación que proteja de forma explícita su flexibilidad política futura frente a la obligación de acceso de los mercados del TiSA.

LOS CUATRO MODOS DE SUMINISTRO EN EL TISA

El TiSA, como ya hacía el AGCS, su predecesor, define el *comercio de servicios* en sentido amplio a fin de englobar todas las formas imaginables de prestar un servicio a nivel internacional. Los cuatro *modos de suministro* son:

MODO 1

SUMINISTRO TRANSFRONTERIZO: abarca los servicios del territorio de un miembro al territorio de otro miembro. Solo el servicio en sí es transfronterizo, no el movimiento de personas o de inversiones. El proveedor de servicios no establece su presencia en el territorio del miembro donde se consume el servicio. Algunos ejemplos son la información o asesoramiento prestados a través del fax, teléfono o sistemas electrónicos. Así se garantiza a los proveedores extranjeros de servicios el derecho de prestar servicios transfronterizos sin tener que establecerse en el país.

MODO 2

CONSUMO EN EL EXTRANJERO: se refiere a los servicios consumidos por personas o empresas de un país miembro en el territorio de otro país miembro, donde se presta el servicio. Básicamente, el servicio se suministra a la persona que lo consume fuera del territorio del país miembro donde esta persona reside. Ejemplos de ello son turistas, estudiantes en el extranjero o pacientes que se desplazan a otro país para recibir tratamiento médico.

MODO 4

PRESENCIA DE PERSONAS FÍSICAS: abarca los servicios prestados por personas de un país miembro que se desplazan a otro país miembro con el fin de suministrar el servicio. Este modo se aplica solamente a personas físicas, de carne y hueso (en contraposición a las *personas jurídicas*; es decir, las corporaciones). Este modo asegura a las personas físicas el derecho a permanecer temporalmente en otro país a fin de prestar un servicio, por ejemplo, ejecutivos/as, asesores/as o ingenieros/as que se desplazan al extranjero por negocios.[16]

MODO 3

PRESENCIA COMERCIAL: engloba los servicios prestados por un proveedor de servicios extranjero mediante la inversión en el territorio de otro miembro. Esto garantiza a las empresas extranjeras el derecho a establecer presencia comercial en un país, por ejemplo con filiales, sucursales, oficinas o cualquier tipo de negocio o establecimiento profesional.

LOS ANEXOS DEL TISA

La estructura coercitiva del TiSA está presente, e incluso predomina, en muchos de sus anexos, los cuales cubren una enorme variedad de materias y sectores. Muchos de los anexos del TiSA definen normas universales que afectan de forma transversal a todos los sectores. En general, como es el caso de los compromisos de trato nacional, estos anexos se aplican de forma descendiente, con un enfoque de listas negativas.

El anexo sobre la localización, que más bien debería llamarse anexo sobre la deslocalización, es un buen ejemplo de ello. Este anexo pretende erradicar toda ley, política pública, reglamento o medida que exija a una corporación establecerse en un país para prestar un servicio en el mercado local. También prohíbe normas de conducta que podrían, por ejemplo, exigir a los proveedores de servicios extranjeros comprar bienes o servicios locales, alcanzar un nivel mínimo de participación nacional, o transferir tecnología. Las medidas políticas para estimular la participación nacional no estarían permitidas ni aunque los inversores extranjeros recibieran *ventajas* por parte de los gobiernos, por ejemplo, como condición para acceder a los recursos naturales de propiedad pública.[17]

El anexo sobre la localización, como el trato nacional, se aplica de forma descendiente. Para proteger una medida disconforme con el TiSA, los gobiernos deben enumerarla y marcarla como excepción en su lista del acuerdo. Toda normativa política que beneficie a la ciudadanía local o a la economía local —por ejemplo, la obligación de que una empresa extranjera emplee a un número determinado de personas locales o posea una oficina local— debe indicarse explícitamente como excepción en la lista del TiSA de un país, en caso contrario será eliminada. Como dicen en la jerga de los tratados comerciales, las medidas disconformes deben estar "*listed, or lost*"; es decir, o están en la lista o se eliminan.

Muchos de los anexos sectoriales del TiSA también incluyen obligaciones desreguladoras personalizadas que van más allá del trato nacional y del acceso a los mercados del texto central. Por ejemplo, el anexo filtrado del TiSA sobre servicios financieros incluye propuestas que impedirían a los gobiernos controlar la transferencia transfronteriza o el procesamiento de datos financieros, incluidos los datos personales. Quienes defienden la privacidad y los derechos de consumidoras y consumidores han advertido que estas restricciones del TiSA podrían obstaculizar y poner en peligro las garantías de protección de datos (véase el apartado sobre la protección de datos, página 36).

NEGOCIACIONES BAJO PRESIÓN

Así pues, el TiSA está estructurado deliberadamente para presionar a los gobiernos para que incrementen al máximo sus compromisos, incluso en ámbitos en los que preferirían no hacerlo. Estas condiciones de presión están muy lejos del proceso de negociación flexible y puramente voluntario que describen quienes defienden el acuerdo.

Un aspecto clave que conviene no olvidar es que esta estructura coercitiva también se aplicará a los países que se adhieran al TiSA posteriormente; de hecho, casi podría afirmarse que ha estado diseñada pensando en ellos. Como ya pasó con los Estados que se incorporaron a la OMC después de su creación a mediados de la década de los noventa del siglo pasado, no hay duda de que los que se incorporen al TiSA en el futuro, también los países en desarrollo, deberán hacer frente a grandes presiones para llegar a compromisos más amplios y profundos que los miembros fundadores.[18]

MIEMBROS DEL *EUROPEAN SERVICES FORUM*

TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y TELECOMUNICACIONES

EDUCACIÓN

COMERCIO MINORISTA Y LOGÍSTICA

FINANZAS

PROFESIONALES Y CONSULTORAS

UNA AMENAZA PARA LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Un objetivo central del TiSA es liberalizar los servicios abriéndolos a la actividad lucrativa de las corporaciones internacionales. Esto choca de frente con la naturaleza misma de los servicios públicos, diseñados para satisfacer necesidades sociales con programas asequibles, accesibles y preferentemente universales al servicio del interés público. Para alcanzar estos objetivos, los servicios públicos limitan intencionadamente la actividad comercial y la actividad lucrativa, en la práctica apartando importantes sectores de la economía de la explotación comercial a manos de empresas nacionales o internacionales. En este sentido, los servicios públicos pueden entenderse como obstáculos para el *comercio internacional de servicios*, como claramente los define el TiSA.

Este conflicto intrínseco sugiere, como mínimo, la necesidad de una exclusión fuerte y efectiva que proteja completamente a los servicios públicos de las normas destructivas del acuerdo. Ya hace tiempo que los sindicatos del sector público y muchas voces del ámbito político y de la defensa de los servicios públicos reclaman que se proteja totalmente a los servicios públicos. Lamentablemente, el TiSA no dispone de un modelo efectivo de exención general para los servicios públicos.

EXCLUSIÓN POR "AUTORIDAD GUBERNAMENTAL": UNA MEDIDA INSUFICIENTE

El TiSA define los *servicios* como "todo servicio en cualquier sector excepto los suministrados en el ejercicio de la autoridad gubernamental"[19]. Como también hacía el AGCS, a continuación define un servicio suministrado en el ejercicio de la autoridad gubernamental como "cualquier servicio suministrado sin carácter comercial ni tampoco en competición con uno o más suministradores."[20] Esta es la única exclusión general que contempla el TiSA para los servicios públicos, pero su ámbito de aplicación es tan insignificante que apenas tiene relevancia en la práctica. Ambos criterios de la definición deben cumplirse para que se aplique la exclusión. Para poder ser protegido de la liberalización, un servicio debe, en primer lugar, no estar suministrado con "carácter comercial" y, *además*, no puede "ser suministrado […] en competición con uno o más suministradores".[21]

El problema de este enfoque restrictivo es que los *servicios públicos* rara vez son suministrados de forma exclusiva por los gobiernos y con estricto carácter no comercial. Normalmente, los servicios básicos y fundamentales para la ciudadanía se prestan a la población a través de sistemas financiados en parte o totalmente y regulados de forma estricta por los gobiernos a nivel central, regional o local. La sanidad, la educación y otros sistemas de servicios sociales, por ejemplo, se basan en una combinación compleja y variable de financiación estatal y privada.

Además, en la prestación de estos servicios (sea cual sea: desde las guarderías hasta la educación superior) suelen interactuar en un mismo sector entidades estatales, entidades privadas sin ánimo de lucro y entidades privadas con ánimo de lucro. Una exclusión de servicios públicos efectiva debe garantizar a los gobiernos la capacidad de prestar servicios a través de la combinación que consideren más adecuada, poder modificar esta combinación cuando sea necesario y regular desde cerca todos los aspectos de estos sistemas mixtos para asegurar que las necesidades básicas de la ciudadanía están cubiertas.

Ya en el polémico debate sobre la ampliación del AGCS a finales de siglo, algunas voces críticas expresaron sus dudas respecto a la eficacia de una exclusión tan limitada como la *autoridad gubernamental* del AGCS (idéntica a la del TiSA) a la hora de proteger la mayoría de servicios públicos. Por entonces, las y los principales responsables de comercio rechazaron categóricamente estas críticas, entre otros el entonces director general de la OMC, Mike Moore, quien declaró que "el AGCS excluye de forma explícita los servicios suministrados por los gobiernos".[22] Hoy en día se reconoce abiertamente que estos temores estaban totalmente justificados y, por ende, las afirmaciones hechas por Moore y otros eran engañosas.

En un informe del 2011, por ejemplo, responsables de comercio de la Comisión Europea admitían básicamente que las críticas estaban justificadas. El documento, pensado para informar sobre el enfoque de la Comisión en materia de servicios públicos en futuros acuerdos comerciales, describe abiertamente la autoridad gubernamental del AGCS como "una excepción muy limitada, sobre todo teniendo en cuenta el concepto de la UE de servicios de interés general de carácter no económico".[23] Solamente muy pocas de las funciones centrales prestadas y financiadas exclusivamente por los gobiernos, como la policía y el sistema judicial, los centros penitenciarios, los regímenes obligatorios de seguridad social, el ejército y la seguridad fronteriza podrían quedar protegidas de la liberalización por la exclusión de la autoridad gubernamental.[24]

El informe afirma con franqueza que: "una amplia variedad de los llamados servicios públicos, por ejemplo, determinadas actividades relativas a la educación, la sanidad, los servicios postales, las telecomunicaciones, la gestión de residuos, el suministro de agua, la electricidad, el transporte, etc. tal como existen hoy en día en muchos países y en la mayoría de los miembros de la UE, pueden poseer ciertos aspectos comerciales y ser proveídos en cierta medida por operadores privados y según las leyes de la competencia"[25]. Estos servicios quedarían fuera del ámbito de aplicación de la exclusión de la autoridad gubernamental.

La única exclusión general para los servicios públicos prevista en el TiSA es extremadamente limitada y nada útil a la hora de proteger los servicios públicos en la práctica. En principio, todos los servicios, incluidos los públicos, están sobre la mesa de negociación y, por ello, en riesgo de ser liberalizados y comercializados.

DEFICIENCIAS DE LAS EXCLUSIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS

Puesto que la disposición sobre autoridad gubernamental no protege adecuadamente los servicios públicos, los gobiernos deben valerse de otros medios para preservarlos de la presión liberalizadora del TiSA. Con el AGCS, un país podía simplemente no asumir compromisos en determinados sectores. Pero el enfoque de listas negativas propuesto en el TiSA elimina esta opción, al menos para el trato nacional. En consecuencia, la protección de los servicios públicos propios se deja en manos de cada parte firmante mediante exclusiones específicas por país, conocidas como *limitaciones*.

Hay que hacer hincapié en que, aunque los gobiernos puedan hacer uso de estas limitaciones para dejar a sus servicios públicos básicos y estratégicos fuera de los principales compromisos del TiSA, no existe garantía ninguna de que vayan a hacerlo. Es más, puede que los gobiernos tengan sus propias razones para no hacerlo o para restringir dichas limitaciones al mínimo. Cabe suponer que los gobiernos neoliberales o de derechas no muestren interés por proteger los servicios públicos, especialmente si ello les impide conseguir concesiones de otras partes firmantes en áreas de interés comercial. Incluso los gobiernos que realmente deseen proteger determinados servicios públicos básicos recibirán presiones por parte de otros miembros del TiSA y del sector corporativo para que minimicen las limitaciones dirigidas a proteger su margen de acción política.[26]

Otro problema es que las medidas elegidas por los países para restringir sus compromisos quizás no sean del todo efectivas a la hora de proteger los servicios públicos frente a las presiones de comercialización del TiSA. Además, los gobiernos futuros pueden eliminar dichas protecciones de forma unilateral, dejando a sectores totalmente a merced del acuerdo. Las excepciones se convierten en objetivos a eliminar en las negociaciones futuras; una vez derogadas, será difícil, si no imposible, restablecerlas. Básicamente "de un plumazo, un solo gobierno neoliberal puede dejar sin margen de acción política a todos los gobiernos futuros".[27] Claramente, un acuerdo de estas características está diseñado para socavar la protección de los servicios públicos, protección que ya tiene un carácter puntual, una efectividad cuestionable y que puede ser eliminada.

LOS LÍMITES DE LAS LIMITACIONES: EL TISA Y LA EDUCACIÓN

Podemos usar como ejemplo el caso de los servicios de educación para ilustrar algunas de las deficiencias de las exenciones específicas por país. La mayoría de los países del TiSA han tomado alguna medida para excluir la educación pública de las obligaciones del acuerdo. No obstante, cada país lo ha hecho a su manera, lo que ha resultado en una amalgama de garantías con diferentes niveles de protección y con importantes lagunas.

Canadá, por ejemplo, excluye generalmente la educación pública "en la medida que es un servicio social de utilidad pública".[28] El significado de esta frase clave, usada ya en el Tratado de libre comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), nunca se ha definido, pero el enfoque de Canadá dejaría claramente bajo las obligaciones del TiSA a los ámbitos de educación financiados y proporcionados por agentes privados. La UE, por su parte, se ha decantado por un enfoque diferente y ha excluido la educación *financiada públicamente* de sus compromisos con el TiSA. Este término — "financiada públicamente"— tampoco se ha precisado. Las y los responsables de la Comisión Europea han insistido en que, según esta fórmula, cualquier proveedor de servicios en educación que reciba ni que sea un solo euro de los fondos públicos estará protegido. Pero es muy posible que un panel de solución de diferencias no lo interprete tan generosamente y, en el caso de un conflicto concreto, decida, basándose en los hechos, que la financiación pública debe ser significativa o incluso mayoritaria para que pueda aplicarse la exclusión.

Pero incluso aunque estos enfoques diferentes probaran ser efectivos a la hora de salvaguardar la educación *pública*, tanto la UE como Canadá han ofrecido aplicar las normas del TiSA sobre acceso a los mercados y trato nacional a la mayoría de ámbitos de la educación *privada*. Cuesta creer que un gobierno puede renunciar a su autoridad para controlar el crecimiento del sector y los servicios de la educación privada sin que ello afecte al sistema público de educación.

Por ejemplo, el crecimiento incontrolado del sector de la educación privada permite a los proveedores con ánimo de lucro escoger de forma selectiva los servicios educativos más rentables, como la gestión o administración de empresas, dejando para el sistema público los programas menos lucrativos, como las artes y las humanidades. Cabe esperar que el crecimiento incontrolado del sistema privado también desvíe recursos, como el profesorado bien formado y estudiantes privilegiados económicamente, hacia el sistema privado.

Sin duda, la educación a distancia y online tiene sus ventajas, en especial la capacidad de llegar a poblaciones remotas. Pero sería temerario obviar el deseo de los gobiernos de asegurar, en ciertas circunstancias, al menos algún nivel de localización con el objetivo de poder garantizar la calidad o certificar a los proveedores lucrativos de educación que quieran expender títulos. Algunas de las reglamentaciones incompatibles con el TiSA incluyen, por ejemplo, la exigencia de disponer de personal accesible en el país, contar con recursos físicos como una biblioteca no virtual o que el currículo incluya conocimientos sobre la historia, la situación o la cultura local.

RESTRICCIONES RELATIVAS A LAS EMPRESAS PÚBLICAS

Un anexo completo del acuerdo está dedicado a poner coto a las empresas de propiedad pública. Este anexo está dirigido claramente a países como China o India, que tienen un gran sector empresarial público y probablemente entren en el acuerdo en un futuro. Los grupos de presión empresariales de Estados Unidos y la Unión Europea alegan que estas empresas estatales incurren en prácticas anticompetitivas. Sea cual sea el objetivo final, esta normativa sin precedentes tendría también graves repercusiones para las empresas de propiedad pública en los países que actualmente están negociando el TiSA.

Pese a décadas de privatizaciones y austeridad, las empresas públicas siguen teniendo un papel crucial en la prestación de un amplio abanico de servicios públicos básicos, también en muchas economías desarrolladas.[29] Según los términos del anexo, creado en parte tomando como modelo un capítulo del ya descartado Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), una empresa de propiedad pública debe operar únicamente en base a intereses comerciales en la compra o suministro de servicios, y en la venta de bienes a proveedores de servicios de otra parte firmante.[30]

Estas restricciones pueden frustrar el propósito de las empresas públicas, cuyo mandato es servir al interés de la comunidad antes que a los intereses puramente comerciales. Por ejemplo, investigaciones recientes han hallado pruebas claras de que consumidoras y consumidores pagan menos por la electricidad y el gas natural en los países europeos en los que estos servicios energéticos están suministrados por empresas públicas.[31] Estas empresas también pueden ser más receptivas a las demandas de la ciudadanía, por ejemplo, a la hora de cambiar a las energías renovables. Este es uno de los principales motivos por el que el movimiento para remunicipalizar los servicios locales privatizados no deja de crecer, tanto en Europa como en el resto del mundo.[32]

El anexo del TiSA reconoce que a las empresas públicas puede habérseles conferido un "mandato de servicio público", definido como "el mandato de un gobierno según el cual una empresa de propiedad pública ofrece acceso a un servicio, de forma directa o indirecta, al público general en su territorio". Pero incluso cuando cumple su mandato de servicio público, una empresa pública tendría prohibido "en el suministro de sus servicios" tratar a su ciudadanía de forma más favorable que a "personas de otro país firmante o no firmante".[33]

Cuesta entender por qué, por ejemplo, un servicio público a escala local y financiado con impuestos a nivel local debería tener prohibido dar preferencia a su propia ciudadanía y a sus contribuyentes locales. Mientras que algunos países quieren que el anexo se aplique solamente a empresas públicas estatales, la Unión Europea exige que estas disposiciones abarquen empresas públicas a todos los niveles de gobierno, incluyendo el regional y el municipal.[34]

Asimismo, resulta irónico que los EE. UU. y la UE estén presionando para adoptar estas restricciones sobre las empresas de propiedad pública, sobre todo tras sus experiencias durante la crisis financiera del 2008, cuando grandes empresas industriales y financieras a los dos

lados del Atlántico fueron nacionalizadas para salvarlas (a ellas y a la economía en general) del colapso. Estos rescates se llevaron a cabo en todo el mundo, pero tuvieron especial relevancia en el corazón del mundo industrializado, como el caso de General Motors en los EE. UU. y el Royal Bank of Scotland en el Reino Unido. El anexo sobre empresas públicas del borrador del TiSA da luz verde a este tipo de medidas de emergencia mientras tengan carácter temporal.[35]

DEBILITAMIENTO DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS

Quienes negocian el TiSA pueden, si lo desean, proteger los servicios públicos de su país incluyéndolos minuciosamente en la lista, pero este espejismo no debería ocultar el hecho fundamental de que los compromisos en materia de acceso a mercados son incompatibles con los modelos de prestación de servicios públicos. La normativa del TiSA sobre el acceso a los mercados prohíbe los monopolios y los proveedores exclusivos de servicios, ya sean públicos o privados. Un compromiso pleno en materia de acceso a mercados en un sector como la gestión de agua residual o los servicios de saneamiento supone, en definitiva, una garantía legalmente vinculante de mantener ese sector abierto a la competencia por parte de proveedores de servicios extranjeros de forma permanente.

Aunque es cierto que el TiSA no obliga a los gobiernos a privatizar servicios públicos, el principal objetivo de sus disposiciones sobre comercio de servicios es facilitar y consolidar una mayor liberalización (es decir, competencia extranjera y por tanto comercialización) de los servicios. El TiSA no está diseñado para ajustarse a la naturaleza dinámica de los servicios públicos y a los procesos democráticos de toma de decisiones que los regulan.

Si hubiesen estado dirigidos por sus gobiernos, quienes negocian el TiSA no habrían tenido problemas en excluir totalmente a los servicios públicos del acuerdo, una demanda razonable expresada por muchos grupos. Una propuesta directa con un ejemplo de cláusula versa así: "Este acuerdo (este capítulo) no se aplica a los servicios públicos ni a las medidas para regular, suministrar o financiar los servicios públicos. Los servicios públicos son actividades sujetas a regímenes de regulación especiales o a obligaciones especiales impuestas en materia de servicios o de proveedores de servicios por la autoridad nacional, regional o local competente conforme al interés público".[36]

Pero la ausencia de una exclusión que resulte efectiva no es casual. Uno de los atractivos del TiSA para las corporaciones transnacionales es su capacidad de abrir los servicios públicos a una mayor participación comercial, creando por lo tanto nuevos mercados para las corporaciones extranjeras proveedoras de servicios. El TiSA está repleto de disposiciones diseñadas deliberadamente con el objetivo de restringir el margen de acción de los países para adoptar políticas, confinar a los límites actuales en la medida de lo posible los servicios públicos existentes e ir apuntalando los futuros avances de las corporaciones en el sector de los servicios públicos (véase el recuadro TiSA: consolidando la privatización). Así, resulta extremadamente difícil luchar para defender y expandir los servicios públicos.

TISA: CONSOLIDANDO LA PRIVATIZACIÓN

En el 2012, la ciudad india de Nagpur fue la primera en este país en privatizar completamente el sistema de suministro de agua. Se traspasó el servicio de agua municipal a Orange City Water, una sociedad mixta formada por la multinacional francesa Veolia y una empresa constructora local.

Pronto empezaron los problemas, con un aumento del 35 % en las facturas del agua. Se produjeron sobrecostes de hasta un 46 %; además, algunos de los habitantes de los barrios más desfavorecidos nunca recibieron el servicio prometido. Entre continuas denuncias de corrupción e infraestructuras chapuceras, la ciudadanía tuvo que aguantar 300 subidas de tarifas diferentes, a menudo impuestas sin el previo aviso necesario.[37]

A raíz de estos hechos, surgió en la ciudad un fuerte movimiento popular para exigir que el suministro de agua volviera a estar bajo control público.

La gente de Nagpur sigue luchando por el agua pública, y su lucha es solo un ejemplo más del movimiento a favor de la remunicipalización. Cientos de ciudades y pueblos en todo el mundo han luchado y han logrado revertir privatizaciones.[38]

A pesar de que India no participa en las negociaciones del TiSA, sus servicios públicos locales están, verdaderamente, entre los objetivos últimos del tratado. Como explicó un alto responsable europeo: "Tan pronto como el acuerdo entre en vigor, esperamos integrarlo en la Organización Mundial del Comercio; es decir, que los 162 miembros de la OMC acaten las normas del acuerdo y estas se erijan como referente en el comercio global de servicios."[39]

Mientras tanto, en la mesa de negociaciones los gobiernos de los países ricos han hecho propuestas que forzarían a los gobiernos que se incorporaran al TiSA a asumir compromisos en materia de aguas residuales, saneamiento y otros servicios relacionados con el medioambiente.

Por ejemplo, una propuesta de Canadá filtrada por Wikileaks forzaría a las partes del TiSA a asumir compromisos AGCS-plus en materia de agua y otros servicios medioambientales.[40] La propuesta canadiense permite a los países excluir el área políticamente sensible de "la recogida, depuración y abastecimiento del agua", pero por otro lado impone plenos compromisos en materia de trato nacional para servicios relacionados con el agua, como la gestión de aguas residuales y el saneamiento. Dado que generalmente los servicios de saneamiento y de agua potable van en el mismo paquete y son suministrados por un mismo proveedor, esta exclusión resulta insuficiente y solo es de cara a la galería.

Aun asumiendo plenos compromisos de trato nacional, los gobiernos locales seguirían teniendo la capacidad de revertir las privatizaciones del agua, siempre que las empresas extranjeras recibieran un trato igual de favorable que los proveedores locales (bien sean comerciales, sin ánimo de lucro o públicos). Pero estos compromisos en materia de trato nacional también acarrearían disposiciones transversales del TiSA como el anexo sobre localización, que impediría incluir en los contratos del agua disposiciones para el beneficio de las comunidades locales, y las restricciones en la reglamentación nacional, que conllevaría un gran número de problemas para la concesión de licencias y los requisitos de autorización a nivel local que regulan las tarifas, el acceso, la calidad y la conservación de los recursos hídricos.[41]

Pero el aspecto más problemático de la propuesta de Canadá es la exigencia de que los gobiernos asuman plenos compromisos en materia de acceso a los mercados, especialmente en el modo 3 (presencia comercial), que cubre los servicios medioambientales.[42] También quiere que los compromisos en acceso a los mercados estén sujetos al *statu quo*.[43] Esto congelaría los servicios públicos existentes en su estado actual y haría irreversibles las privatizaciones futuras. Las disposiciones sobre acceso a los mercados del TiSA prohíben explícitamente las llamadas restricciones cuantitativas, inclusive los monopolios públicos. Tampoco permiten ninguna limitación en la participación de inversores extranjeros, como Veolia, en los sectores en cuestión.

El gobierno local no podría revertir la privatización para reestablecer un monopolio público después de que su país asumiera plenos compromisos en acceso a los mercados en un sector o subsector. En otras palabras, en este caso, la ciudadanía de Nagpur no podría devolver sus servicios de agua a la cobertura pública sin exponer a la India a la amenaza de costosos problemas comerciales.

UNA AMENAZA PARA LA REGULACIÓN DEMOCRÁTICA DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

En el apartado anterior se analizaba cómo el TiSA pone en peligro la capacidad de los gobiernos de conservar, ampliar y crear servicios públicos; en particular, cómo obstaculizaría los derechos de los gobiernos y de la ciudadanía de definir los límites entre los servicios públicos y los privados.

Otro aspecto importante —y no menos preocupante— son las consecuencias que tendría el TiSA sobre la capacidad gubernamental de regular numerosos servicios suministrados de forma privada (como el transporte, la energía, el comercio minorista y el electrónico, la mensajería urgente, las telecomunicaciones y las finanzas) para proteger a consumidoras y consumidoras, trabajadoras y trabajadores o el medioambiente.

Quienes lo defienden suelen afirmar que el TiSA solo vela por la transparencia y la no discriminación en las regulaciones. Sostienen que, siempre que los procesos reguladores sean transparentes y las reglamentaciones traten igual a extranjeros y locales, no habrá conflictos con la regulación del interés público. Si esto fuera así, el acuerdo sería mucho más breve y simple y solo incluiría compromisos básicos de trato nacional y algunas reglas sobre transparencia.

En realidad, el TiSA es muchísimo más extenso y complejo. Como ya hemos visto, detalladas listas por países y hasta 20 anexos más con normativas adicionales y sobre sectores concretos acompañan el texto central; es más, como *acuerdo en evolución*, puede ser ampliado en negociaciones permanentes y constantes. Esta complejidad pone de relieve su profundidad y su carácter intrusivo.

Incluso el texto central va más allá de la simple transparencia y no discriminación. Las disposiciones sobre acceso a los mercados (parecidas a las del AGCS) prohíben cierto tipo de medidas, aunque sean no discriminatorias. Los gobiernos que acepten estas disposiciones se enfrentan a limitaciones en todos los niveles a la hora de regular. No se permite limitar el número o el tamaño de los proveedores en un sector concreto, prohibir un servicio específico (la "cuota cero"), aplicar el criterio de necesidad económica (p. ej., decidir que debe emplearse primero al personal cualificado local antes de traer a personal del extranjero), o exigir que los servicios los suministre un tipo concreto de entidad jurídica (p. ej. sin ánimo de lucro). Hablando claro, estamos ante prohibiciones absolutas, no relativas. No se permiten este tipo de políticas, aunque no discriminen entre proveedores locales y extranjeros.

La intrusión del TiSA en la regulación no discriminatoria no acaba en las restricciones en materia de acceso a los mercados. Muchas de las nuevas *disciplinas mejoradas* del AGCS-plus y los anexos sectoriales propuestos van encaminados a establecer y fomentar los llamados

entornos normativos pro competitividad, que dan prioridad a los intereses corporativos. Este empeño en establecer e impulsar modelos normativos ventajosos para las corporaciones e incluso ilegalizar determinadas reglamentaciones (como los requisitos de privacidad que estipulan que los datos personales deben almacenarse de forma local) deja claro que el TiSA va mucho más allá de la transparencia y la no discriminación. A las corporaciones no les basta con la garantía de un trato igualitario: muestran ambiciones descaradamente desreguladoras.

Buen ejemplo de ello es la National Retail Federation (Federación nacional minorista), con sede en los Estados Unidos y la mayor asociación de comercio minorista del mundo, que instó a las y los responsables de comercio a "trabajar para relajar la regulación del comercio minorista, incluidas las restricciones del tamaño de las tiendas y las limitaciones de horario laboral, las cuales, *sin ser necesariamente discriminatorias*, impiden al comercio minorista a gran escala ser más eficiente en su funcionamiento" (la cursiva es mía). En otro informe, la empresa minorista más grande del país fue incluso más lejos. Walmart declaró que "no deberían existir restricciones sobre el tamaño, la cantidad o la ubicación geográfica de las tiendas, como tampoco restricciones en la comercialización (de audiovisuales, tabaco, alimentos, productos farmacéuticos, cosméticos, etc.)"[44] Aquí tenemos un claro ejemplo de presión corporativa para reducir costes a expensas del interés público, que tendrá que hacer frente a los problemas sanitarios y sociales derivados del aumento del consumo de tabaco, comida basura y medicamentos.

Es alarmante que las corporaciones vean las negociaciones comerciales a puerta cerrada como una manera legítima de lograr sus objetivos de desregulación. La reglamentación conlleva intrínsecamente limitar las actividades del sector privado y las corporaciones suelen estar en contra. Para ellas, las regulaciones significan costes, beneficios que se les escapan. El Nobel de Economía Joseph Stiglitz ve las cosas de otra forma. Analizando las negociaciones del TPP, escribió: "Algunas de las grandes corporaciones multinacionales se quejan de que las regulaciones contradictorias encarecen sus negocios. Pero la mayoría de las regulaciones, incluso sin ser perfectas, están ahí por un motivo: para proteger a trabajadoras y trabajadores, a consumidoras y consumidores, a la economía y al medioambiente".[45]

En vista de las diferencias (a menudo irreconciliables) entre el interés público y el privado, un proceso regulador legítimo debe ser inclusivo, estar abierto al público e involucrar a un amplio número de terceras partes interesadas, como agentes no gubernamentales defensores del interés público. Tal proceso debería basarse en pruebas fehacientes que se publicaran para someterse al análisis crítico de personas expertas independientes y al debate de todas las partes interesadas. Cuando las evidencias sean poco claras o parciales y conlleven un alto riesgo, la regulación debería decantarse por la precaución y la seguridad pública. Finalmente, la regulación ha de ser capaz de irse adaptando y ajustando, respondiendo a la participación de la ciudadanía, la experiencia y las nuevas pruebas disponibles. El proceso de negociación del TiSA, opaco, envuelto en secretismo, dominado por las corporaciones e inflexible (con disposiciones que solo pueden ser corregidas con el consentimiento de todas las partes firmantes), no cumple ni uno de estos criterios básicos para los procesos reguladores.[46]

EL TISA Y LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES DE LOS ENCARGOS OCASIONALES[47]

En los numerosos anexos del acuerdo se echa de menos alguna disposición cuyo objetivo sea proteger los derechos de las personas trabajadoras, así como sus condiciones laborales. Esto es incluso más escandaloso si se tiene en cuenta que el TiSA persigue cubrir sectores como el transporte marítimo, conocidos por sus terribles condiciones de trabajo.

No hace tanto tiempo, en las leyes laborales de la mayoría de países, tanto a nivel nacional como regional, las personas que trabajaban en el sector servicios eran consideradas empleadas o contratistas individuales. Aquellas cuya actividad estaba regulada en convenios colectivos disfrutaban de protección adicional frente al trato arbitrario o injusto por parte de quienes las empleaban y/o la clientela. Hoy en día, una nueva clase de servicios basados en aplicaciones para móviles está desdibujando la línea entre las horas de trabajo y el tiempo libre de trabajadoras y trabajadores.

Estas empresas, que se autodenominan *tecnológicas* y muchas tienen su sede en Sillicon Valley, alegan que ellas solamente ponen en contacto a personas que quieren un servicio (que las lleven a alguna parte, en el caso de Uber and Lyft, o alojamiento, en el caso de Airbnb) con personas que quieren ofrecer tales servicios. Lo llaman *economía colaborativa*, pero otras voces, subrayando la precaria situación de quienes prestan los servicios, que trabajan sin salarios y en su mayoría sin seguro médico, la han apodado de *applotación*.[48]

El valor para las y los accionistas de las empresas de servicios basadas en aplicaciones es la capacidad de *trastocar* sectores antiguos, como el turístico y el hotelero, o abrir a la competencia de bajo coste (y de salarios más bajos) servicios tradicionalmente cerrados o muy regulados, como el del taxi. Con ello, han creado fuentes insólitas de nueva acumulación de capital en una época de, por lo demás, escaso crecimiento. No obstante, estos servicios también empeoran los salarios y las condiciones de trabajo.

Uber no posee los vehículos que recogen a la gente con solo tocar un botón en su teléfono móvil, por ejemplo, ni estaba obligada a asegurar a las personas que los conducen (al menos hasta hace poco). Pero solo la empresa posee el derecho de subir los precios del servicio y las tarifas que pagan a quienes conducen, o de despedirles si la valoración de la clientela baja del excelente. ¿Prestaciones sociales? Ni pensarlo: Uber, como suele afirmar su ejecutiva, no es un empleador en términos legales.[49]

Airbnb plantea otros desafíos peculiares, sobre todo para los ayuntamientos, que se enfrentan a rápidas subidas del precio de la vivienda. Mientras que el sector turístico en su conjunto parece dispuesto a convivir con la competencia, está demostrado que los alquileres de Airbnb están haciendo subir tanto los precios de la vivienda como los del alquiler, ya que reduce el número de apartamentos en alquiler disponibles en las ciudades, en algunos casos de forma permanente.[50]

En mercados más amplios como Nueva York, Londres y Toronto, las personas que conducen taxis con licencia, que se quejan de ser expulsadas injustamente del mercado por los precios de quienes dirigen estas empresas y sus aplicaciones, están ejerciendo presión para que se regule a los recién llegados, incluso que se obligue a las conductoras y conductores de Uber, Lyft y aplicaciones similares a tener seguro. Se ha dado el caso de países que directamente han prohibido Uber. Asimismo, algunos ayuntamientos han empezado a poner coto al número de alquileres de Airbnb y al periodo máximo que se permite alquilar los apartamentos, en un intento de atenuar el efecto en los precios de la vivienda.

La Unión Europea aprobó recientemente una resolución no vinculante que apoyaba la petición de mejorar la protección laboral de las trabajadoras y trabajadores de la economía *colaborativa*. Fue notable la demanda de la ponente Maria Joao Rodrigues, que reclamó "garantías legales sobre lo que constituye 'empleo', también para el trabajo gestionado mediante plataformas digitales."[51] Teniendo en cuenta lo que esto supondría para los beneficios de las empresas de servicios basados en aplicaciones, que dependen del boicoteo de los salarios en los sectores tradicionales, no hay duda de que estas empresas se opondrán con fuerza a nuevas regulaciones.

Como ya se ha señalado, el TiSA daría a estas empresas más instrumentos legales para atacar a las medidas reguladoras: desde las prohibiciones de los ayuntamientos sobre servicios como Uber (que no estarían permitidas según las normas de acceso a los mercados), la limitación del número de alquileres de Airbnb (que colisiona también con las normas de acceso a los mercados), hasta los requerimientos para otorgar licencias que aparentemente sean más onerosos de lo necesario para asegurar la calidad del servicio (y que podrían violar el anexo sobre reglamentación nacional). El TiSA está claramente diseñado para dar garantías a los proveedores transnacionales de servicios, y en ningún caso tiene como objetivo ofrecer seguridad, no digamos ya justicia, a las personas *applotadas* en su precariedad.

EL ANEXO SOBRE REGLAMENTACIÓN NACIONAL

El TiSA incorpora polémicas restricciones a la reglamentación nacional. Estas restricciones limitarían la potestad reguladora de los gobiernos en ámbitos como la concesión de licencias, los procedimientos de cualificación y las normativas, incluso aunque estas regulaciones no discriminaran a favor de los servicios o proveedores de servicios locales.

Hace tiempo que las corporaciones transnacionales reclaman un estatus especial para beneficiarse del acceso abierto al mercado de servicios, donde las principales barreras para el comercio son las regulaciones. Siguen ejerciendo presión para alcanzar un marco reglamentario nacional no solo abierto a la participación extranjera, sino más favorable a las actividades comerciales; lo que significa poder recibir las autorizaciones necesarias lo más rápida y fácilmente posible y asegurar que las regulaciones en materia de servicios no sean onerosas y no afecten a sus beneficios.

Pese a las presiones de las corporaciones, defensoras y defensores del interés público y personas encargadas de regular, así como algunos cargos electos, se han mostrado, comprensiblemente, reticentes a permitir que las reglas comerciales pasen por encima de las regulaciones del interés público no discriminatorias. El contenido de las restricciones programadas en materia de reglamentación nacional es muy amplio y extremadamente delicado. Los *requisitos y procedimientos de concesión de licencias*, por ejemplo, abarcan no solo la concesión de licencias a profesionales para los proveedores de servicios (como la garantía de una formación adecuada y una cualificación para abogadas y abogados, ingenieras e ingenieros o contables), sino también los requisitos para la concesión de licencias a muchas instituciones clave y proyectos de gran envergadura en el suministro de servicios básicos. Estas autorizaciones comprenden desde la acreditación de las universidades y hospitales hasta la aprobación de oleoductos y gaseoductos o las instalaciones de almacenamiento de residuos tóxicos. Las *normativas* técnica*s* recogen una amplia variedad de regulaciones, como normas de calidad para el agua potable, normas de calidad para la educación y la formación privada, normas para asegurar el transporte seguro de sustancias peligrosas y normas en materia de seguridad nuclear.

El plan para desarrollar estas restricciones en la reglamentación nacional no discriminatoria formaba parte del programa de trabajo incorporado del AGCS, pero tras 15 años de negociaciones en el seno de la OMC todavía no se ha logrado alcanzar un acuerdo. Los países en desarrollo más importantes, como Brasil y Sudáfrica, encabezaron la oposición a estas disposiciones, y su postura fue respaldada por las inquietudes de los gobiernos locales y de los estados federados estadounidenses, que consiguieron moderar la postura del gobierno de su país.

Incluso con menos representantes gubernamentales *afines* y a favor de la liberalización en la mesa de negociaciones, la polémica en torno a estas normas se ha trasladado al TiSA. Antes de que se cancelara la reunión ministerial programada para diciembre del 2016, ya se había tomado la decisión de consultar con las ministras y ministros de comercio los asuntos en materia de alcance y naturaleza de las normas de reglamentación nacional, pues las delegaciones no habían sido capaces de conciliar sus diferencias de carácter técnico.

Si bien los detalles no están muy claros, siguen habiendo varios puntos de discrepancia. El primero hace referencia a la cuestión de si las restricciones de reglamentación nacional deberían aplicarse a todos los servicios o solamente a aquellos en los que el país firmante del TiSA haya asumido compromisos. La segunda cuestión es si las restricciones previstas en materia de reglamentación nacional deberían limitarse a los requisitos de cualificación y los procesos de concesión de licencias o también abarcar en su totalidad el delicado ámbito de las normativas técnicas. El tercer punto de desacuerdo trata sobre la inclusión de la polémica *prueba de necesidad*.

Si se impone la prueba de necesidad, los paneles de arbitraje de controversias en materia de comercio del TiSA podrían decidir si las regulaciones no discriminatorias son "más onerosas de lo necesario para garantizar la calidad del servicio"[52]. La aplicación de esta prueba supondría que las personas integrantes del panel arbitral tomaran decisiones vinculantes sobre si la reglamentación en cuestión es efectivamente necesaria, o si no hubiera sido razonablemente posible, a su parecer, adoptar otra regulación más favorable a las actividades comerciales.

Si finalmente el TiSA incorpora la prueba de necesidad, esta supondría una peligrosa e injustificada intromisión en la autonomía reglamentaria y en los procesos democráticos de toma de decisiones. Pero incluso aunque los gobiernos firmantes del acuerdo se negaran a aplicar de forma integral la prueba de necesidad, otras fórmulas alternativas (como que las reglamentaciones deben "estar basadas en criterios objetivos y transparentes") resultarían extremadamente problemáticas.[53] Proporcionar a las ministras y ministros de comercio de los países con sedes de grandes corporaciones nuevas herramientas para impugnar regulaciones de interés público en absoluto discriminatorias solo conduce a un "enfriamiento normativo" (la idea de que los gobiernos son más reticentes a regular si por ello se arriesgan a tener problemas por un tratado comercial). Del mismo modo, otorgar a un panel de arbitraje comercial de controversias que no rinde cuentas a nadie la potestad para cuestionar a posteriori a quienes regulan y a regulaciones adoptadas democráticamente debilitará sin duda alguna la protección del interés público, de consumidoras y consumidores, de trabajadoras y trabajadores y del medioambiente en un amplio espectro de servicios básicos.

PROTECCIÓN DE DATOS[54]

El comercio electrónico, definido como cualquier actividad comercial llevada a cabo mediante el uso de tecnología digital en red, es un sector de la economía global que crece con rapidez. Este sector no solo engloba la compra de bienes y servicios por Internet, sino también la transferencia de fondos y divisas, el *marketing* y las comunicaciones digitales y los intercambios entre iguales.

Un aspecto clave en el auge del comercio electrónico es la masiva recogida y distribución de datos personales por parte de comerciantes, operadoras de red y otros actores online. Todas las personas usuarias de Internet, pero especialmente las que consumen online, están sometidas a una vigilancia considerable, a menudo sin saberlo o sin su consentimiento. Las empresas de comercio electrónico que se benefician de la recogida y venta de información personal (en su mayoría grandes empresas estadounidenses) se han manifestado en contra de las iniciativas para proteger la privacidad de los datos. Entre otros intereses, estas empresas quieren disponer de la máxima flexibilidad para almacenar y procesar en un país la información personal recogida en otros países.

El texto filtrado del TiSA revela los esfuerzos coordinados de la industria del comercio electrónico a través de la delegación estadounidense para debilitar la protección de datos en los países firmantes del acuerdo. Varias de las disposiciones propuestas son relevantes, aunque todavía no se ha llegado a un consenso. Pero más importante aún es la propuesta del texto de impedir a los gobiernos restringir los flujos transfronterizos de datos.[55] Así, el TiSA aseguraría que las empresas pudieran trasladar los datos personales de las jurisdicciones con los derechos sobre protección de datos más desarrollados a jurisdicciones donde estos derechos sean más débiles. Por ejemplo, se podrían recoger datos de ciudadanas y ciudadanos de Europa y almacenarlos en los servidores en EE. UU., donde no estarían protegidos por las leyes de protección de datos de la UE y podrían usarse por parte del gobierno estadounidense.

Asimismo, el texto propone la prohibición de los requisitos de localización de datos, lo que significa que las empresas dejarían de estar obligadas a almacenar los datos en la jurisdicción donde fueron recogidos.[56] Sin estas normas, las empresas pueden eludir algunas leyes y regulaciones nacionales, incluyendo los requisitos de privacidad.

La oposición más fuerte a estas propuestas de la delegación estadounidense proviene de la Unión Europea. Aunque la UE está debatiendo actualmente su postura interna en materia de flujos transfronterizos de datos, hasta ahora se ha decantado por la protección de los datos personales en detrimento de la flexibilidad comercial en las negociaciones del TiSA. Este desencuentro entre los EE. UU. y la UE se agravó por una orden presidencial estadounidense que excluye a la ciudadanía no estadounidense de las leyes de protección de datos de EE. UU.,[57] lo que ha provocado reacciones en Europa por parte de las personas concienciadas en esta materia. El acuerdo alcanzado el pasado verano entre la Unión Europea y Estados Unidos en materia de flujos transfronterizos de datos puede romperse también.

El texto contiene algunas propuestas rudimentarias para proteger la privacidad de datos, pero en general son débiles. Por ejemplo, el TiSA exigiría a los países "adoptar o mantener un marco legal nacional que establezca la protección de [...] la información personal", pero no define este marco ni exige a las partes alcanzar una norma mínima.[58] A grandes rasgos, el texto está diseñado para dar poder a las empresas de comercio electrónico y a la industria de servicios financieros sin la protección adecuada de consumidoras y consumidores y de sus derechos a la privacidad.

INCLUSIÓN AUTOMÁTICA DE SERVICIOS FUTUROS

Otra demanda polémica de la delegación estadounidense ilustra el afán desregulador del TiSA. Los Estados Unidos quieren que cualquier servicio futuro, incluso los que aún no existen, esté cubierto automáticamente por el TiSA. Sin duda, dar un paso de esta magnitud obstaculizaría seriamente la reglamentación de los sectores y tecnologías emergentes.

La amenaza que representa una disposición de este tipo queda más clara en el sector de los servicios financieros. El anexo sobre servicios financieros filtrado contiene pasajes aún por terminar promovidos por los Estados Unidos y Panamá, un importante paraíso fiscal. Dicen así: "Cada Parte deberá permitir a los proveedores de servicios financieros de cualquier otra Parte el establecimiento en su territorio para abastecer cualquier servicio financiero nuevo que la Parte permitiría a sus propios proveedores de servicios financieros abastecer sin adoptar una ley o modificar una ley existente".[59] Esta propuesta pone de manifiesto la influencia de la Coalition of Services Industries de Estados Unidos. Una de las demandas de este grupo es que los servicios nuevos queden automáticamente bajo la cobertura del TiSA. La coalición insiste en que "la competitividad de las empresas de servicios financieros depende de su capacidad de innovar, a menudo rápidamente, para satisfacer las necesidades especiales de la clientela desarrollando y ofreciendo nuevos productos y servicios".[60]

No obstante, como ya han señalado numerosas voces expertas y analistas de finanzas, la proliferación de productos financieros nuevos y de difícil comprensión, como las obligaciones de deuda garantizada, los seguros contra el impago de deuda y sus complejos derivados, fueron una de las principales causas del estallido y de la gravedad de la crisis financiera del 2008. Especialmente en el sector financiero, suele ser preferible, e incluso necesario, refrenar la innovación de los proveedores de servicios financieros para proteger a consumidoras y consumidores y salvaguardar la estabilidad del sistema financiero.

Por ejemplo, la propuesta del Nobel James Tobin en 1972 de crear un impuesto sobre las transacciones financieras fue diseñada para desacelerar la velocidad de las transacciones financieras internacionales mediante un freno (en forma de pequeño impuesto) en las transacciones internacionales de divisas. Más recientemente, numerosas personas del ámbito de la industria y del de la regulación, entre ellas partidarias y partidarios de la mínima regulación como Alan Greenspan, han admitido que, debido a la complejidad y la proliferación de productos e instrumentos financieros apenas regulados, las personas encargadas de la regulación no entendían ni imaginaban el riesgo de colapso inminente del sistema financiero. En definitiva, la restricción de la proliferación de productos nuevos y métodos de prestación de servicios es una herramienta importante para garantizar que la innovación no sobrepase la supervisión reguladora.[61]

Pese a los increíbles daños causados por la crisis financiera, la banca, la bolsa de valores y empresas de seguros estadounidenses siguen ejerciendo presión para que se asuman compromisos en el TiSA; compromisos que quizás aumenten sus beneficios, pero incrementarán también los riesgos para la economía pública y la economía en general. En ellos se estipularía que, si un país del TiSA da luz verde a un nuevo producto financiero o método de prestación de servicios, esta autorización se ampliaría de forma automática y sin necesitar ninguna aprobación legislativa a las empresas de servicios establecidas de otros países del TiSA.[62] Con esta abertura obligatoria a los nuevos servicios para las poderosas corporaciones extranjeras, a los gobiernos les sería aún más difícil echar marcha atrás en caso de que surgieran problemas. Estas propuestas irresponsables preparan el terreno para futuras crisis.

CONCLUSIÓN: EL INCIERTO FUTURO DEL TISA

La elección de Donald Trump como presidente ha sumido muchos asuntos en el caos, entre ellos la política comercial estadounidense. Uno de los primeros actos oficiales de la administración fue la salida del TPP, otro gigantesco acuerdo comercial y de inversión similar al TiSA que fundamentalmente favorecería a las corporaciones transnacionales a costa de las trabajadoras y los trabajadores, la ciudadanía y el medioambiente.[63]

La suspensión actual de las negociaciones del TiSA deja a otros países y al sector empresarial a la espera de una decisión por parte del gobierno de los Estados Unidos. Hasta ahora, la nueva administración ha dado pocas pistas sobre su postura frente al TiSA. En el primer documento importante de política comercial que formula las prioridades del presidente en esta materia para el año 2017, solo se menciona el TiSA brevemente y en términos puramente descriptivos.[64] En la toma de posesión de su cargo, el candidato de Trump para ejercer de representante de comercio de los Estados Unidos, Robert Lighthizer, se mostró evasivo, aunque no descartó la posibilidad de que los EE. UU. se reincorporaran a las negociaciones del TiSA.[65]

Hoy por hoy hay varios escenarios posibles; pero, hagan lo que hagan los Estados Unidos, el futuro del TiSA pende de un hilo.

El primer escenario posible es que los EE. UU. se retiraran del TiSA y las negociaciones fracasaran o se suspendieran de forma indefinida. La administración de Trump ha dicho que prefiere decididamente las negociaciones bilaterales a las multilaterales. En una de sus declaraciones más claras en materia de política comercial insisten en que "en el futuro, tenderemos a centrarnos en las negociaciones bilaterales".[66] Dado que el TiSA (al igual que al aparentemente ahora obsoleto TPP) es un acuerdo plurilateral y a nivel suprarregional, puede que tenga problemas, sobre todo considerando prioridades más importantes del gobierno de los Estados Unidos, como la renegociación del NAFTA.

Un segundo escenario es que los EE. UU. se retiraran de las negociaciones, pero que las otras partes prosiguieran bajo el liderazgo de la Unión Europea. Esto parece poco probable, aunque no se puede descartar. Sin los Estados Unidos, que representan más de un cuarto del comercio de servicios mundial, es posible que las otras partes e incluso el sector empresarial reconsideren si vale la pena tanto esfuerzo para lograr un acuerdo menor. Además, el acuerdo actual refleja principalmente las prioridades de los Estados Unidos; por ejemplo, la prohibición de la localización de datos y la cobertura automática de los nuevos servicios. Algunas de las disposiciones del acuerdo cambiarán bastante si los EE. UU. no participan en las negociaciones, si bien no serán necesariamente menos intrusivas a todos los efectos. La Unión Europea ha defendido peores posturas que la administración de Obama en algunos de los principales asuntos del TiSA, como imponer la total aplicación del acuerdo a nivel de gobierno regional y local, favorecer las restricciones más fuertes en reglamentación nacional y ejercer presión para que el TiSA cubra el suministro de servicios del Estado.

El tercer escenario, con diferencia el más peligroso, es que los EE. UU. decidan reanudar su participación en el TiSA con posturas de negociación renovadas e incluso más agresivas. El principal motivo por el que Trump y sus asesoras y asesores prefieren las negociaciones bilaterales es que creen que pueden conseguir más concesiones haciendo valer el poder de los EE. UU. frente a otros países de forma individual. De ninguna manera se oponen, en principio, a acuerdos internacionales al estilo del TiSA que fomentan la privatización y la desregulación, un programa que están aplicando con fervor en su propio país.[67]

De hecho, una de las principales críticas de la administración estadounidense a los tratados multilaterales como el TPP es que no benefician de forma suficiente los objetivos de sus corporaciones; por ejemplo, en el caso de una patente que proteja más firmemente a los medicamentos y prohibiciones totales de la localización de datos (también en el ámbito de los servicios financieros). Si se convence a Trump de que el TiSA hará realidad importantes prioridades de las corporaciones estadounidenses, puede que decida aceptar el acuerdo.

Muchos de los grupos de presión corporativos que respaldan el TiSA están estrechamente vinculados con Trump, y el acuerdo tiene el firme apoyo de algunos congresistas republicanos. Por ejemplo, IBM y Walmart son dos de los seis copresidentes del Team TiSA, la coalición empresarial estadounidense promotora del acuerdo. Además, Ginni Rometty, directora ejecutiva de IBM, y Doug McMillon, director ejecutivo de Walmart, formaban parte del Strategic and Policy Forum[68] de Trump (Foro estratégico de políticas), un grupo de asesoras y asesores procedentes de la élite empresarial que aconsejaba a la nueva administración hasta la disolución del foro[69] en agosto del 2017. El propio Trump tiene intereses en muchas empresas de servicios que podrían beneficiarse del TiSA.[70] El hecho de que los EE. UU. tengan un superávit importante en el comercio de servicios, que a su vez ayuda a compensar su enorme déficit comercial de bienes, puede facilitar todavía más a las voces corporativas influir a la administración de Trump en este asunto. Este déficit ha enfurecido a quienes asesoran a Trump en política comercial.

En el caso de que los EE. UU. decidan abandonar el acuerdo, no serán los primeros. Singapur participó en las primeras conversaciones del TiSA, pero se retiró antes de que se pusieran en marcha las negociaciones oficiales. Posteriormente, Uruguay y Paraguay también salieron de las negociaciones. No obstante, si los EE. UU. abandonan el TiSA, seguramente será complicado que el acuerdo se recupere del golpe.

Aun así, la ciudadanía y el movimiento activista no pueden permitirse quedarse de brazos cruzados esperando a que la plutocracia corrupta que dirige la Casa Blanca haga fracasar el TiSA. Si bien las voces progresistas están de acuerdo en que los modelos actuales de comercio libre han fallado a la clase trabajadora y a la ciudadanía, esto no debe interpretarse como un apoyo a las posturas de Trump y quienes le asesoran.[71]

En la lucha para parar el TiSA, las personas progresistas deberían tomar como ejemplo a Uruguay, que se retiró del acuerdo en 2015. En la mayoría de países se ha prestado muy poca atención al TiSA, sobre todo en comparación con las impresionantes movilizaciones de la ciudadanía para oponerse a la Asociación transatlántica de comercio e inversión (TTIP), al CETA y al TPP. Uruguay es una excepción.

Este país se incorporó a las negociaciones del TiSA a mediados del 2014, más de un año después del inicio de las conversaciones. Esta decisión fue recibida con preocupación y una oposición creciente por parte de los sindicatos, las organizaciones medioambientales y otros grupos de la sociedad civil en el país, lo que culminó con una huelga general de un día en la que el TiSA fue uno de los principales asuntos.

El mérito del gobierno de Uruguay fue reaccionar al recelo de la ciudadanía a pie de calle lanzando a nivel nacional una intensiva consulta sobre el TiSA de cuatro meses de duración. En el proceso, el primero de este tipo en un país miembro del acuerdo, se recogían las posturas de todos los ministerios del gobierno, de las empresas, de la sociedad civil y de la ciudadanía. En consecuencia, y como reflejo de la preocupación pública y de la sociedad civil, la gran mayoría del Frente Amplio (el partido en el gobierno) votó por una resolución que instaba al ejecutivo a abandonar las negociaciones del TiSA. El 7 de septiembre del 2015, el presidente

Tabaré Vázquez anunció que Uruguay se retiraba oficialmente del acuerdo.[72] Poco después, Paraguay, país vecino y también miembro del Mercosur, anunció que también abandonaba el acuerdo.

No es casualidad que en el primer país en abandonar el TiSA el acceso al agua esté recogido en la constitución como un derecho de la ciudadanía y las empresas públicas sigan jugando un papel crucial en el suministro de los servicios básicos, incluidas la gestión totalmente pública del agua y el saneamiento.[73] La concienciación ciudadana de que el acuerdo podría interferir en decisiones como dar marcha atrás a la privatización y devolver el agua y otros servicios básicos a la gestión pública fue un factor determinante a la hora de movilizar el apoyo para la salida de Uruguay del acuerdo. El gobierno del país también mostró preocupación sobre cómo el TiSA podría afectar a la regulación de sus telecomunicaciones y sectores financieros.

Tal y como demuestra el caso de Uruguay, cuando exista una amplia conciencia ciudadana sobre la amenaza antidemocrática que representa el TiSA para los servicios públicos y sus restricciones injustificables de la regulación democrática, la oposición pública aumentará. También hay que tener en cuenta que, aunque las negociaciones se paralicen o se tambaleen por la antipatía del gobierno estadounidense hacia la mesa de negociaciones, es muy posible que el programa desregulador del TiSA y sus aspectos problemáticos resurjan en otros foros de negociaciones y tratados de comercio futuros, como la nueva oleada de acuerdos bilaterales encabezada por los EE. UU.

La lección para la ciudadanía en todos los países es que este tipo de acuerdos solo tienen posibilidad de sobrevivir bajo un gran secretismo e ignorando cualquier interés que no sea el de las corporaciones. Resulta crucial, pues, que la ciudadanía ejerza presión sobre sus gobiernos para fomentar la total participación y el debate ciudadano antes de que se cierre el acuerdo.

Los problemas a los que actualmente se enfrenta el TiSA nos brindan una oportunidad que deberíamos aprovechar para sacar a la luz las inaceptables limitaciones que este y otros tratados de comercio e inversión dirigidos por las corporaciones quieren imponer a las sociedades democráticas.

NOTAS AL PIE:

1 Las 23 jurisdicciones participantes en el TiSA son Australia, Canadá, Chile, Colombia, Corea, Costa Rica, EE. UU, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Mauricio, México, Noruega, Nueva Zelanda, Panamá, Paquistán, Perú, Suiza, Taipéi Chino, Turquía y la Unión Europea.

2 "TiSa ministerial cancelled because a deal in 2016 has been ruled out". *World Trade Online*. 18 de noviembre del 2016.

3 Global Services Coalition. "Message to Ambassadors and Chief Negotiators of the TiSA countries". Diciembre del 2016. http://www.twcsi.org.tw/eng/exevent_detail.php?lid=1008.

4 Comisión Europea. "El TiSA en pocas palabras". http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/index_es.htm. Consultado el 26 de abril del 2017.

5 Scott Sinclair y Jim Grieshaber-Otto. *Facing the Facts: A Guide to the GATS Debate*. Canadian Centre for Policy Alternatives. 2002: Anexo 2, pág. 112.

6 Central Intelligence Agency. *World Factbook*. https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html. Consultado el 31 de marzo del 2017.

7 Organización Mundial del Comercio. *Acuerdo general sobre el comercio de servicios*. Artículo XIX: Negociación de compromisos específicos, artículo VI: Reglamentación nacional, artículo XIII: Contratación pública, y artículo XV: Subvenciones. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm#services.

8 Estos obstáculos se tratan más extensamente en Scott Sinclair y Hadrian Mertins-Kirkwood. "TISA versus Public Services". Public Services International. 2012: 8-10. https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/tisa-versus-public-services. Una traducción del informe al español, entre otras lenguas, puede encontrarse en: http://www.world-psi.org/en/psi-special-report-tisa-versus-public-services.

9 Véase, por ejemplo, "Trade in Services Agreement (TISA) Financial Services Annex." WikiLeaks. 19 de junio del 2014. https://wikileaks.org/tisa-financial/WikiLeaks-secret-tisa-financial-annex.pdf.

10 Las versiones del borrador del texto principal filtradas en 2016 y trece de los anexos se pueden consultar en: http://bilaterals.org/?+-tisa-+. También se filtraron versiones anteriores de la mayoría de los anexos: véase https://www.wikileaks.org/tisa/ y https://ttip-leaks.org/tisa/. Páginas consultadas el 15 de marzo del 2017.

11 Los anexos de normas hacen referencia a asuntos que interesan a las corporaciones, como la localización, el movimiento de información, las empresas estatales, la reglamentación nacional, el comercio electrónico, la transparencia y el movimiento de personas físicas. Los anexos sectoriales definen los modelos de desregulación "para fomentar la competitividad" en sectores clave, como servicios financieros, telecomunicaciones, transporte aéreo, servicios de envío, transporte marítimo internacional y transporte de mercancías por carretera.

12 Comisión Europea. "TiSA: Preguntas y respuestas". http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/questions-and-answers/index_es.htm. Consultado el 31 de marzo del 2017.

13 Ellen Gould. "The Really Good Friends of Transnational Corporations Agreement". Public Services International. 30 de septiembre del 2014. http://www.world-psi.org/en/psi-special-report-really-good-friends-transnational-corporations-agreement. Para la versión en español: http://www.world-psi.org/sites/default/files/documents/research/report_tisa_esp_lr_2.pdf

14 Comisión Europea. "TiSA: Preguntas y respuestas". http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/questions-and-answers/index_es.htm. Consultado el 31 de marzo del 2017.

15 Respecto a la cláusula de mantenimiento del *statu quo* en materia de trato nacional, véase el "Borrador del texto central del TiSA". Artículo II:2.2: "Las condiciones y restricciones sobre trato nacional establecidas en la sección B de la parte I o parte II de la lista de cada Parte firmante estarán limitadas a las medidas que la Parte mantiene a fecha de la entrada en vigor de este acuerdo, o la continuación o la rápida renovación de alguna de las medidas". Respecto a la cláusula de trinquete, véase el artículo II:2.3: "Si una de las Partes modifica una medida contemplada en el párrafo 2 , y reduce o elimina la discrepancia de esta medida con el trato provisto en el artículo I-4 (trato nacional), como existía inmediatamente antes de la modificación, la Parte no podrá modificar esa medida posteriormente de forma que aumente la discrepancia con el trato provisto en el artículo I-4 (trato nacional)." http://www.bilaterals.org/IMG/pdf/core_text.pdf. Consultado el 31 de marzo del 2017.

16 Reproducido, con su consentimiento, de Scott Sinclair y Jim Grieshaber-Otto. *Facing the Facts: A Guide to the GATS Debate*. Canadian Centre for Policy Alternatives. 2002.

17 TiSA. "Localisation provisions". Noviembre del 2016. Artículo X.3.2. http://bilaterals.org/IMG/pdf/localization.pdf. Consultado el 31 de marzo del 2017.

18 El artículo IV.7.2. de las disposiciones institucionales propuestas en el TiSA otorga poder a las partes ya integrantes del acuerdo para establecer los términos y condiciones para los miembros adherentes. Como ha mostrado la experiencia de los miembros adherentes de la OMC, este veto en la práctica permitiría a las partes integrantes del TiSA imponer condiciones excesivas a los miembros nuevos. https://www.wikileaks.org/tisa/document/201609_TiSA_Institutional-and-dispute-settlement-provisions/.

19 Véase el "TiSA Draft Core Text". Artículo I:3(b). http://www.bilaterals.org/?tisa-draft-core-text-14-jul-2016. Consultado el 31 de marzo del 2017.

20 "TiSA Draft Core Text".

21 "TiSA Draft Core Text".

22 Michael Moore. "Liberalization? Don't reject it just yet." *Guardian*. 26 de febrero del 2001.

23 Comisión Europea. Dirección General de Comercio. "Commission Proposal for the Modernisation of the Treatment of Public Services in EU Trade Agreements". 26 de octubre del 2011: 2.

24 Esto también puede variar de un país a otro. En los EE. UU., por ejemplo, donde los servicios penitenciarios los suministra a veces el sector privado, la exclusión de la autoridad gubernamental no se podría aplicar.

25 Comisión Europea. Dirección General de Comercio. "Commission Proposal for the Modernisation of the Treatment of Public Services in EU Trade Agreements". 26 de octubre del 2011: 2.

26 Por ejemplo, la Global Services Coalition reclama una "minimización de las reservas por "normativa política", pues las excepciones generales ofrecen suficiente margen para políticas legítimas y no discriminatorias". Global Services Coalition. "Statement on TiSA". Septiembre del 2014.https://servicescoalition.org/images/2016_Global_Services_Summit/GSC_Statement_-_July_2016_-_Final_Draft.pdf. Consultado el 31 de marzo del 2017.

27 Sinclair y Mertins-Kirkwood, 2012: 2. https://www.policyalternatives.ca/publications/reports/tisa-versus-public-services. Versión en español: http://www.world-psi.org/es/informe-especial-de-la-isp-el-tisa-frente-los-servicios-publicos.

28 Véase, por ejemplo, el *Tratado de Libre Comercio de Am*érica del N*orte*. NAFTA Annex II-C-9. http://www.sice.oas.org/trade/nafta/anx2cda.asp.

29 OCDE. "The Size and Sectoral Distribution of SOEs in OECD and Partner Countries". 8 de septiembre del 2014. http://www.oecd.org/daf/ca/size-sectoral-distribution-soes-oecd-partner-countries.htm.

30 TiSA. Annex on State-Owned Enterprises. Article X.4. Noviembre del 2016. http://www.bilaterals.org/IMG/pdf/soe_additional.pdf. Consultado el 31 de marzo del 2017.

31 Massimo Florio. "The Return of Public Enterprise". Documento de trabajo Nº 01/2014. www.csilmilano.com.

32 David Hall. "Remunicipalización de los servicios municipales en Europa". Unidad Internacional de Investigación de Servicios Públicos. 31 de mayo del 2012. http://www.world-psi.org/en/re-municipalising-municipal-services-europe.

33 En su uso del término "personas", el TiSA incluye no solamente las personas físicas, sino también a las corporaciones y otras "personas" legales o jurídicas.

34 TiSA. "Annex on State-Owned Enterprises". Noviembre del 2016. http://bilaterals.org/?tisa-draft-annex-on-state-owned-32472 . Consultado el 31 de marzo del 2017.

35 "Nada de lo dispuesto en este artículo se interpretará de forma que: (a) impida a una de las Partes adoptar o impulsar medidas para responder temporalmente a una emergencia económica nacional o global; o (b) se aplique a una empresa pública respecto a la cual una Parte haya adoptado o impulsado medidas con carácter temporal en respuesta a una emergencia económica nacional o global, mientras dure esta emergencia". Acuerdo sobre el comercio de servicios (TiSA). "Annex on State-Owned Enterprises". Noviembre del 2016. http://bilaterals.org/?tisa-draft-annex-on-state-owned-32472 . Consultado el 31 de marzo del 2017.

36 Markus Krajewski. "Model Clauses for the Exclusion of Public Services from Trade and Investment Agreements". Estudio realizado por encargo de la Cámara de Trabajadores de Viena y la Federación Sindical Europea de Servicios Públicos. Febrero del 2016. http://www.epsu.org/sites/default/files/article/files/Study%20M%20Krajewski_Model%20clauses%20for%20the%20exclusion%20of%20public%20services_2016.pdf.

37 Makarand Purohit. "Nagpur Municipal Corporation in Troubled Waters". *India Waterportal*. 5 de agosto del 2015. http://www.indiawaterportal.org/articles/nagpur-municipal-corporation-troubled-waters. Consultado el 31 de marzo del 2017.

38 Transnational Institute, Multinationals Observatory y Public Services International Research Unit, University of Greenwich. "Here to Stay: Water Remunicipalisation as a Global Trend". 13 de noviembre del 2014. https://www.tni.org/en/publication/here-to-stay-water-remunicipalisation-as-a-global-trend.

39 Alberto Mucci. "The Most Important Free Trade Agreement You've Never Heard Of". *POLITICO*. 7 de julio del 2016. http://www.politico.eu/article/the-most-important-free-trade-agreement-youve-never-heard-of/.

40 Propuesta de Canadá. "TiSA Annex on Environmental Services". https://wikileaks.org/tisa/document/201412_Annex-on-Environmental-Services/201412_Annex-on-Environmental-Services.pdf. Consultado el 31 de marzo del 2017.

41 Para un debate exhaustivo de las implicaciones en política del agua de las disposiciones propuestas en reglamentación nacional en el marco del AGCS, véase Centre for International Environmental Law. "GATS, Water and the Environment: Implications of the General Agreement on Trade in Services for Water Resources". Octubre del 2003: esp. 41-43. http://www.ciel.org/Publications/GATS_WaterEnv_Nov03.pdf.

42 "Ya que los servicios medioambientales se suministran mayoritariamente a través del modo 3, solicitamos que las Partes del TiSA contraigan plenos compromisos en el modo 3 en materia de acceso a mercados y trato nacional, siempre que sea posible, para todos los subsectores." Global Affairs Canada: Trade in Services Agreement (TISA): Environmental Services. http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/services/tisa-acs.aspx?lang=eng#e. Consultado el 31 de marzo del 2017.

43 Propuesta de Canadá. "Todos los términos, limitaciones y condiciones *sobre el acceso a los mercados* que afecten el suministro de servicios medioambientales deben ser las medidas que una Parte mantiene en la fecha de entrada en vigor de este acuerdo, o la continuación o pronta renovación de tales medidas" (la cursiva es mía). https://wikileaks.org/tisa/document/201412_Annex-on-Environmental-Services/201412_Annex-on-Environmental-Services.pdf. Consultado el 31 de marzo del 2017.

44 Las declaraciones de la National Retail Federation y de Walmart pueden leerse en: https://www.regulations.gov/docketBrowser?rpp=25&so=DESC&sb=commentDueDate&po=0&dct=PS&D=USTR-2013-0001. Consultado el 1 de marzo del 2017.

45 Joseph Stiglitz. "The Great Divide: On the Wrong side of Globalisation". *New York Times*. 15 de marzo del 2014. http://opinionator.blogs.nytimes.com/2014/03/15/on-the-wrong-side-of-globalisation/?_r=0.

46 Se ha reclamado repetidamente una mayor transparencia en las negociaciones comerciales. Por ejemplo, Paul Hunt. Ponente especial sobre el Derecho a la Salud. "Todas las fases de las negociaciones deben ser abiertas, transparentes y someterse al escrutinio público" Citado en Sanya Reid Smith. "Potential human rights impacts of the TPP". Third World Network. 2015: 8. http://www.twn.my/title2/FTAs/General/TPPHumanRights.pdf.

47 El autor de este apartado es Stuart Trew, del Canadian Centre for Policy Alternatives.

48 Andrew Callaway. "Apploitation in a City of Instaserfs: How the 'Sharing Economy' has Turned San Francisco into a Dystopia for the Working Class". *CCPA Monitor*. 1 de enero del 2016. https://www.policyalternatives.ca/publications/monitor/apploitation-city-instaserfs. Una traducción del artículo al español se puede encontrar en el siguiente enlace: http://www.elsalmoncontracorriente.es/?Applotacion-en-una-ciudad-de.

49 Richard Chirgwin. "Switzerland says Uber's an employer, sends social security bill". *The Register*. 6 de enero del 2017. https://www.theregister.co.uk/2017/01/06/switzerland_says_ubers_an_employer_sends_social_security_bill/.

50 Zohra Jamasi y Trish Hennessy. "Nobody's Business: Airbnb in Toronto". Canadian Centre for Policy Alternatives. 22 de septiembre del 2016. https://www.policyalternatives.ca/airbnb.

51 Citada en Leonid Bershidsky. "Europe Will Defend Its Gig Economy Workers". *Bloomberg View*. 19 de enero del 2017. https://www.bloomberg.com/view/articles/2017-01-19/europe-stands-up-for-gig-economy-workers.

52 Véase el artículo del AGCS VI.4 (b), incorporado en el artículo 3 del borrador del anexo sobre reglamentación nacional del TiSA. "TiSA: Draft Annex on Domestic Regulation". 15 de noviembre del 2016. Consultado el 31 de marzo del 2017. http://www.bilaterals.org/IMG/pdf/annex_on_domestic_regulation.pdf.

53 Para un análisis exhaustivo, véase Robert Stumberg. "Plain Language Guide: GATS Negotiations on Domestic Regulation". Harrison Institute for Public Law. Georgetown Law. Mayo del 2010. https://www.law.georgetown.edu/academics/academic-programs/clinical-programs/our-clinics/HIP/upload/Stumberg-Guide-to-GATS-Dom-Reg-5-19-10.pdf.

54 Este apartado está basado en un borrador redactado por Hadrian Mertins-Kirkwood, del Canadian Centre for Policy Alternatives.

55 TiSA. "Electronic Commerce Annex": artículo 2 y "TISA Financial Services Annex": artículo X.10. https://wikileaks.org/tisa/ecommerce/. Consultado el 31 de marzo del 2017.

56 TiSA. Electronic Commerce Annex. Artículo 8 y TISA Financial Services Annex. Artículo X.10bis. Consultado el 31 de marzo del 2017.

57 La Casa Blanca. "Executive Order". 25 de enero del 2017. https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/01/25/presidential-executive-order-enhancing-public-safety-interior-united. Consultado el 15 de marzo del 2017.

58 TiSA. Electronic Commerce Annex. Artículo 4.2. Consultado el 31 de marzo del 2017.

59 Artículo x.9. "TiSA Financial Services Annex". Noviembre del 2016. http://www.bilaterals.org/?tisa-draft-annex-on-financial-32478. Consultado el 31 de marzo del 2017.

60 Coalition of Services Industries. "Submission to USTR on International Services Agreement". 26 de febrero del 2013. https://www.regulations.gov/docketBrowser?rpp=25&so=DESC&sb=commentDueDate&po=0&dct=PS&D=USTR-2013-0001. Consultado el 31 de marzo del 2017.

61 Para un lúcido análisis, véase: "Financial Markets Need to Become Less, Not More, Efficient". En Ha-Joon Chang. *23 Things They Don't Tell You About Capitalism*. Penguin. Septiembre del 2011.

62 "Un nuevo servicio financiero es un servicio de naturaleza financiera, que incluye servicios relacionados con productos existentes y nuevos o el modo en el que estos se entregan, y que no es abastecido por ningún proveedor de servicios financieros en el territorio de una Parte sino que se abastece en el territorio de otra Parte". Coalition of Services Industries. "Submission to USTR on International Services Agreement". 26 de febrero del 2013. https://www.regulations.gov/docketBrowser?rpp=25&so=DESC&sb=commentDueDate&po=0&dct=PS&D=USTR-2013-0001. Esta definición se adoptó prácticamente palabra por palabra en las negociaciones del TiSA. "TiSA Annex on Financial Services".

63 Scott Sinclair y Stuart Trew (editores). *The Trans-Pacific Partnership and Canada: A Citizen's Guide*. James Lorimer y otros. Octubre del 2016.

64 Representante de Comercio de los Estados Unidos. "2017 Trade Policy Agenda Report, 2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report". Marzo del 2017. https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2017/2017-trade-policy-agenda-and-2016.

65 "Responses to Questions for the Record." Comité de Finanzas, Senado de los Estados Unidos. Audiencia sobre el nombramiento Robert E. Lighthizer como representante de comercio de los Estados Unidos. 17 de marzo del 2017.

66 Representante de comercio de los Estados Unidos. Marzo del 2017, antes referido: Capítulo 4.

67 Deborah James. "Some Trade Deals on Hold after Trump's Election, but Danger Lurks in the Lesser-Known Trade in Services Agreement (TiSA)". *Huffington Post*. 28 de noviembre del 2016. http://www.huffingtonpost.com/deborah-james/some-trade-deals-on-hold_b_13282998.html. Consultado el 31 de marzo del 2017.

68 Comunicado de prensa. "President-Elect Donald J. Trump Announces Travis Kalanick of Uber, Elon Musk of SpaceX and Tesla, and Indra Nooyi of PepsiCo to Join President's Strategic and Policy Forum". https://greatagain.gov/president-elect-trump-announces-additional-members-of-presidents-strategic-and-policy-forum-8aa8822eced9#.tk3egkjbo. Consultado el 1 de septiembre del 2017.

69 "Trump abruptly ends manufacturing council after CEOs disband strategic and policy forum". En CNBC. 16 de agosto del 2017. https://www.cnbc.com/2017/08/16/trump-abruptly-ends-manufacturing-council-after-ceos-disband-strategy-and-policy-forum.html. Consultado el 1 de septiembre del 2017.

70 "Donald Trump's Conflicts of Interest: A Crib Sheet". *The Atlantic*. 18 de abril del 2017. https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/04/donald-trump-conflicts-of-interests/508382/.

71 Hadrian Mertins-Kirkwood. "The Trans-Pacific Partnership is dead; have we just been Trumped on trade?". *Now Magazine*. 2 de febrero del 2017. https://nowtoronto.com/news/trumped-on-trade/.

72 Roberto Bissio. "Uruguay abandons TiSA". Third World Institute and Public Services International. http://www.world-psi.org/en/uruguay-abandons-tisa. Consultado el 15 de marzo del 2017.

73 Rachael Moshman. "The Constitutional Right to Water in Uruguay". *Sustainable Development Law & Policy*. Invierno del 2005: 65.

Rosa-Luxemburg-Stiftung, Oficina de Bruselas
Rue Saint-Ghislain 62 – 1000 Bruselas, Bélgica
www.rosalux.eu

Responsable legal
Dr Martin Schirdewan
Bruselas, septiembre del 2017

Autor
Scott Sinclair

Traducción y revisión
Beatriu Querol, Laura Pla y Carmen Estévez para
lingua•trans•fair

Diseño e ilustración
Mélanie Heddrich

Fotos cc
Annette Dubois/flickr – 9, 37; Christian Natiez/flickr – 10;
GGAADD/flickr – 15; Ano./IUF – 19; Cornelia Reetz/flickr – 40

Producción
HDMH sprl

Financiado por el Ministerio Federal alemán
de Cooperación Económica y Desarrollo.

Con el pretexto de expandir el comercio internacional de servicios, el TiSA dificultará enormemente a los gobiernos la regulación de servicios básicos como la energía, el agua, la banca, el transporte, la educación, etc. Además, el acuerdo propuesto está diseñado para abrir a la fuerza los servicios públicos a la participación comercial. Puede que su programa satisfaga los intereses comerciales de las corporaciones transnacionales que lo están negociando en secreto, pero desde luego no repercutirá en beneficio del interés público. En realidad, el TiSA es un ataque dirigido directamente a las regulaciones y los procesos de decisión democráticos del sector servicios.