

# EL TISA

frente a los

# Servicios Públicos



Public Services International  
Internationale des Services Publics  
Internationale de Servicios Públicos  
Internationale der Öffentlichen Dienste  
Internationell Facklig Organisation för Offentliga Tjänster  
國際公務勞運

Por Scott Sinclair y Hadrian Mertins-Kirkwood

flux  
Marcha contra el AGCS

**Por Scott Sinclair,**  
**Centro Canadiense de Alternativas Políticas,**  
**y**  
**Hadrian Mertins-Kirkwood, Instituto de Economía Política,**  
**Universidad de Carleton**

## **Agradecimientos**

Los autores desean agradecer la ayuda y el asesoramiento de Larry Brown, Penny Clarke, Marc Maes, Teresa Marshall, Daniel Poon, Oliver Prausmuller, Sanya Reid-Smith y Stuart Trew. También deseamos dar las gracias a Gary Schneider por su hábil edición. Scott Sinclair también desea dar las gracias a aquellos oficiales que participaron en las entrevistas confidenciales de investigación en Ginebra a principios de octubre de 2013.

Los autores también desean agradecer el apoyo continuo de sus compañeros del Proyecto de Investigación sobre Comercio e Inversión del Centro Canadiense de Alternativas Políticas. Este informe fue encargado por la Internacional de Servicios Públicos (ISP), pero las opiniones expresadas en él no son necesariamente las de la ISP. Daniel Bertossa de la ISP ofreció un apoyo y asesoramiento inestimables a lo largo del proyecto.

**Publicado el 28 de abril de 2014**  
**por la Internacional de Servicios Públicos**  
**[www.world-psi.org](http://www.world-psi.org)**

# Prólogo

Tratar a los servicios públicos como mercancías destinadas al comercio crea un error conceptual fundamental acerca de los servicios públicos. El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (en inglés, TISA), que se está negociando actualmente en secreto y fuera de las normas de la Organización Mundial del Comercio, es un intento deliberado por privilegiar los beneficios de las empresas y países más ricos del mundo por encima de los que tienen mayores necesidades.

Los servicios públicos están diseñados para satisfacer las necesidades sociales y económicas vitales –tales como la atención de la salud y la educación– de una manera asequible, universal y en función de las necesidades. Los servicios públicos existen porque los mercados no producirán estos resultados. Además, los servicios públicos son fundamentales para garantizar una competencia leal para las empresas y una reglamentación eficaz para evitar los desastres medioambientales, sociales y económicos –tales como la crisis financiera mundial y el calentamiento del planeta. Los acuerdos comerciales promueven conscientemente la comercialización y definen los productos y servicios en términos de su capacidad de ser explotados con fines lucrativos por parte de las empresas mundiales. Incluso los más fervientes partidarios de los acuerdos comerciales admiten que hay ganadores y perdedores en este juego amañado.

Los ganadores son generalmente los países poderosos que son capaces de hacer valer su poder, las empresas multinacionales que son las que se encuentran en mejor situación para aprovechar el nuevo acceso a los mercados y los consumidores adinerados que pueden permitirse las importaciones extranjeras. Los perdedores tienden a ser los trabajadores que se enfrentan a la pérdida de empleo y a una presión a la baja sobre los salarios, los usuarios de los servicios públicos y las pequeñas empresas locales que no pueden competir con las empresas multinacionales.

El TISA se encuentra entre la alarmante nueva ola de acuerdos comerciales y de inversión basados en poderes jurídicamente vinculantes que institucionalizan los derechos de los inversores y prohíben las medidas gubernamentales en una amplia gama de ámbitos sólo incidentalmente relacionados con el comercio.

El TISA impedirá que los gobiernos puedan devolver los servicios públicos a manos públicas cuando las privatizaciones fracasen, restringirá las reglamentaciones nacionales relativas a la seguridad de los trabajadores, limitará las reglamentaciones en materia de medio ambiente y protección de los consumidores, así como la autoridad reguladora en ámbitos tales como la concesión de licencias para centros de cuidado de la salud, centrales eléctricas, instalaciones de eliminación de desechos y la acreditación universitaria y escolar.

Este acuerdo tratará a los trabajadores migrantes como mercancías y limitará la capacidad de los gobiernos de garantizar sus derechos. Las normas del trabajo deberían ser establecidas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con su estructura tripartita, y no estar cubiertas por acuerdos comerciales.

Increíblemente, tras la crisis financiera mundial, el TISA también pretende desregular aún más los mercados financieros. Sabemos que los grandes intereses corporativos están fuertemente implicados en las negociaciones del TISA.

Sabemos que la última vez que se negoció un amplio acuerdo en materia de servicios (AGCS) – se desató una protesta pública mundial. Y sabemos que actualmente se están realizando grandes esfuerzos por mantener secretas las negociaciones del TISA.

Con unos riesgos tan importantes para las personas y para nuestro planeta, esto es un escándalo. ¿Quién en un país democrático aceptará que su gobierno apruebe en secreto leyes que modifican el poder y la riqueza, comprometen a los futuros gobiernos y restringen la capacidad de su nación de responder a las necesidades de los ciudadanos de una manera tan fundamental?

Los textos de negociación del Acuerdo sobre el Comercio de Servicios deben ser divulgados para su análisis y toma de decisiones públicos. El TISA no debe cubrir ningún servicio público ni restringir la capacidad de ningún gobierno para reglamentar en función del interés público. No debería realizarse ningún tipo de comercio con los servicios públicos.



Rosa Pavanelli  
Secretaria General  
Internacional de Servicios Públicos

Los gobiernos de todo el mundo están actualmente inmersos en la mayor oleada de negociación de tratados de comercio e inversión desde los “felices noventa”, cuando la creencia en las virtudes de las fuerzas del mercado liberalizado estaba en su apogeo. El impacto de la crisis financiera mundial de 2008 parece haber sido olvidado. El entusiasmo oficial hacia unos tratados



comerciales y de inversión del “siglo XXI” más intrusivos se encuentra en un nivel no visto desde la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a mediados de la década de 1990.

Se trata de una sopa de letras virtual de nuevos acuerdos comerciales y de inversión bajo negociación – el TPP, ATCI, CETA, PA, TISA y muchos más. A pesar de la desconcertante variedad de siglas, todas estas negociaciones tienden a perseguir un programa similar, impulsado por las empresas. Cada acuerdo se convierte en la base para el próximo, en un estado de perpetua negociación y renegociación. Las excepciones arduamente alcanzadas para proteger a los servicios públicos o para aislar las reglamentaciones de los servicios financieros del desafío entre inversionistas y estado, por ejemplo, se convierten en el blanco para su eliminación en la siguiente serie de negociaciones. Por otra parte, este frenesí de actividad de negociación permanece envuelto en un velo de secreto.

La dinámica de negociación está fundamentalmente orientada hacia los intereses corporativos. Los defensores del interés público que tratan de excluir sectores esenciales o políticas públicas clave de estos tratados deben ganar cada vez, mientras que los grupos de presión empresariales que se focalizan en estas políticas sólo necesitan ganar una vez. De un plumazo, un solo gobierno neoliberal puede básicamente bloquear a todos los gobiernos futuros en una camisa de fuerza política.

Los tópicos oficiales sobre la “expansión del comercio” y el “crecimiento de la economía” sólo ocultan la realidad de que estos tipos de acuerdos son cada vez más algo más que comercio.

Los tratados actuales se han convertido en documentos escritos en estilo constitucional que maniatan a los gobiernos en muchos campos que no guardan mucha relación con el comercio. Entre ellos se incluyen la protección de las patentes para las drogas, las compras de los gobiernos locales, los derechos de los inversionistas extranjeros, la reglamentación de los servicios públicos y del interés público, lo cual puede tener consecuencias en campos tales como el trabajo, el medio ambiente y la libertad en Internet.

Los negociadores comerciales siguen insistiendo en que nada de lo dispuesto en dichos tratados *obliga* a los gobiernos a privatizar, pero no cabe duda de que la última generación de acuerdos comerciales y de inversión limita muchas de las opciones clave para la gobernanza progresista. Los impactos negativos sobre los servicios públicos son los siguientes: confinar los servicios públicos dentro de los límites existentes incrementando los costes de ampliación de los servicios públicos existentes o de la creación de otros nuevos; aumentar el poder de negociación de las empresas para bloquear iniciativas cuando se proponen o se crean nuevos servicios públicos; y bloquear en el futuro la privatización haciéndola legalmente irreversible.<sup>1</sup>

**Cada acuerdo se convierte en la base para el próximo, en un estado de perpetua negociación y renegociación. Las excepciones arduamente alcanzadas para proteger a los servicios públicos o para aislar las reglamentaciones de los servicios financieros del desafío entre inversionistas y estado, por ejemplo, se convierten en el blanco para su eliminación en la siguiente serie de negociaciones.**

Protesta contra  
el Tratado de  
Libre Comercio de  
las Américas en  
EE.UU..  
Foto: flux

## ¿Qué países están implicados en las negociaciones del TISA?

La última incorporación a la variedad de tratados sobre comercio e inversión es el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA). Está siendo negociado por un grupo auto-seleccionado formado principalmente por países desarrollados junto con un pequeño pero creciente número de países en desarrollo. Actualmente, las negociaciones incluyen a 23 gobiernos que representan a 50 países. Las partes negociadoras actuales son Australia, Canadá, Chile, República China (Taiwán), Colombia, Costa Rica, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, México, Noruega, Nueva Zelanda, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Corea del Sur, Suiza, Turquía, Estados Unidos y la Unión Europea, que representa a sus 28 estados miembros.

Estos países son responsables de más de las dos terceras partes del comercio mundial de servicios, pero más del 90% de esta cuota se compone de servicios comerciales de los países desarrollados (es decir, los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos).<sup>2</sup> Las negociaciones sobre el TISA comenzaron en 2012, con un plazo suave de finalización para 2014. Los participantes, que han sido los más firmes defensores de la liberalización de los servicios en las negociaciones sobre los servicios de la Ronda de Doha de la OMC, se denominan a sí mismos “los verdaderos buenos amigos de los servicios”. A través del proceso del TISA, esta “coalición de la voluntad” espera dejar de lado las estancadas negociaciones de Doha sobre los servicios y completar su programa inconcluso sobre la liberalización del comercio de servicios.

En los albores del nuevo milenio, las campañas para detener la expansión del AGCS movilizaron a la presión pública y política para contrarrestar las exigencias excesivas de liberalización de los servicios públicos. Hoy en día, sin embargo, la negociación secreta de un nuevo y agresivo sucesor del AGCS plantea una amenaza aún más grave para los servicios públicos.

Los negociadores del TISA tienen el mandato de lograr una liberalización “altamente ambiciosa” del comercio de servicios. La mayoría de las naciones participantes ya han emprendido una liberalización de los servicios de gran alcance y ya están vinculados a una densa red de acuerdos de liberalización de los servicios (véase Tabla 1). Chile, por ejemplo, tiene acuerdos que abarcan el comercio de servicios con 17 de las otras 22 partes del TISA.

Impulsar aún más este programa, tal como dicta el mandato del TISA, supondría una liberalización verdaderamente radical, que ejercería una fuerte presión sobre los pocos sectores que quedaban excluidos y las exenciones subsistentes para programas y políticas clave. La mayoría de los observadores, sin embargo, coinciden en que la verdadera intención del TISA no es sólo llevar a cabo una liberalización radicalmente más profunda entre los actuales participantes. En última instancia, el objetivo es ampliar la participación incluyendo a las principales economías emergentes –China, Brasil, India y Sudáfrica– y a países en desarrollo más pequeños en el marco del acuerdo.

En un acontecimiento significativo, China ha pedido a unirse a las conversaciones.<sup>3</sup> En este punto, es difícil predecir si la participación de China podría amortiguar o reforzar la ambición del TISA. Los Estados Unidos son reacios a admitir a China a menos que el país se comprometa a adoptar “un nivel de ambición muy alto”.<sup>4</sup> La postura de China en el sector de los servicios en dos negociaciones en curso –para ampliar el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) de la OMC y para unirse al Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC– ha sido fuertemente condenada por el gobierno de Estados Unidos y los grupos empresariales por ser inadecuada.



*Los agricultores coreanos protestan contra la OMC. Foto: free range jace*

## Los tratados comerciales y las exenciones de los servicios públicos

Hay una tensión inherente entre los servicios públicos y los acuerdos que rigen el comercio de servicios. Los servicios públicos tratan de satisfacer las necesidades sociales básicas de una manera asequible, universal y sobre una base no lucrativa. Los servicios públicos suelen ir acompañados por una reglamentación que limita conscientemente la comercialización y opta por no tratar los servicios básicos como meras mercancías. Los acuerdos comerciales, por el contrario, promueven deliberadamente la comercialización y redefinen los servicios en términos de su potencial de explotación por parte de las empresas mundiales y los proveedores de servicios internacionales.

En la mayoría de los casos, los tratados comerciales no obligan a los gobiernos a privatizar. Pero facilitan la privatización y la comercialización de varias maneras. La primera de ellas es elevando los costes de la expansión de los servicios existentes o de la creación de nuevos. Los tratados comerciales actuales codifican, por distintos medios, el concepto profundamente retrógrado de que los exportadores de servicios

comerciales y los inversores extranjeros deben ser “compensados” cuando un país crea nuevos servicios públicos o expande los existentes. Si bien los gobiernos conservan el derecho formal de ampliar o crear servicios públicos, los tratados hacen que sea mucho más difícil y costoso. Estos tratados también aumentan la influencia de negociación de los intereses económicos privados, concretamente de los inversores y proveedores de servicios comerciales extranjeros, los cuales pueden amenazar las medidas del derecho mercantil cuando se proponen o se crean nuevos servicios públicos. Por último, al hacer que sea difícil para los futuros gobiernos elegidos cambiar la situación e invertir las privatizaciones previas, incluso las que han fracasado, se congela la privatización.

**Hay una tensión inherente entre los servicios públicos y los acuerdos que rigen el comercio de servicios. Los servicios públicos tratan de satisfacer las necesidades sociales básicas de una manera asequible, universal y sobre una base no lucrativa. Los servicios públicos suelen ir acompañados por una reglamentación que limita conscientemente la comercialización y opta por no tratar los servicios básicos como meras mercancías.**

El texto básico del TISA reproduce el Artículo

1:3 del AGCS, que excluye los servicios suministrados “en ejercicio de facultades gubernamentales” del ámbito de aplicación del acuerdo. Si se hubiera dejado a los gobiernos definir qué servicios consideraban que estaban en el ejercicio de las facultades gubernamentales, el Artículo 1:3 podría haber sido una amplia exclusión que habría preservado la flexibilidad de los gobiernos para proteger los servicios públicos. Lamentablemente, los servicios prestados en el ejercicio de las facultades gubernamentales están estrictamente definidos como “todo servicio que no se suministre en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios”. Esto proporciona una escasa o inexistente protección efectiva para los servicios públicos.

Sin embargo, hasta la fecha, China ha “rechazado categóricamente” las peticiones solicitadas por EE.UU. de cumplir determinados requisitos, tales como una oferta mejorada en las negociaciones del ATI, antes de poder unirse a las negociaciones del TISA.<sup>5</sup>

En caso de ser admitida en las negociaciones del TISA, se puede esperar que los intereses de China choquen con los de Estados Unidos y la Unión Europea en sectores de servicios donde es altamente competitiva, como el transporte marítimo y los servicios de construcción. Recientemente, como parte de su último plan quinquenal, China expresó un nuevo interés

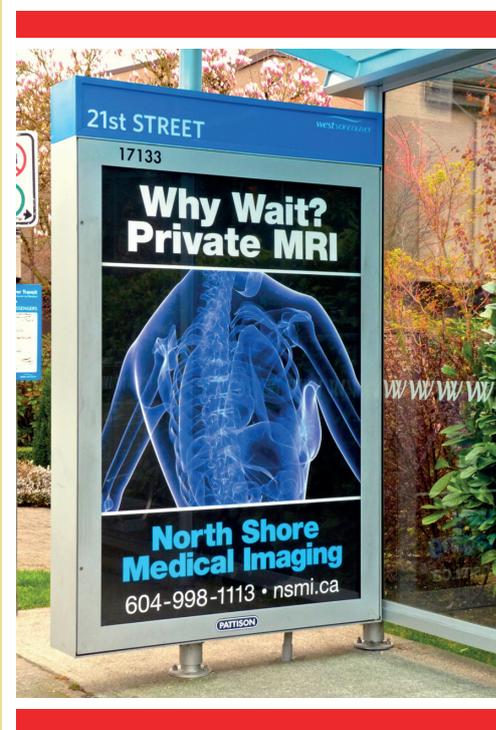
En la práctica, los servicios públicos se suministran a la población a través de un sistema mixto que está financiado total o parcialmente, y estrictamente regulado, por los gobiernos a nivel central, regional y local. Los servicios públicos –como los sistemas de sanidad, servicios sociales, educación, gestión de los residuos, el agua y los servicios postales– pueden ser una combinación compleja, constantemente cambiante, de financiación pública y privada. Incluso dentro de un mismo sector, estos sistemas pueden implicar una combinación, o una coexistencia, de suministradores gubernamentales, privados sin ánimo de lucro y privados con ánimo de lucro. El alcance de estos servicios públicos y la combinación varía considerablemente dentro de cada país. Una exclusión eficaz para estos servicios debe salvaguardar la capacidad de los gobiernos de prestar servicios públicos mediante la combinación que consideren conveniente, de modificar esta combinación cuando sea necesario y de reglamentar estrictamente todos los aspectos de estos sistemas mixtos para garantizar que las necesidades de sus ciudadanos estén cubiertas.

Dado que la disposición relativa a la autoridad gubernamental no salvaguarda adecuadamente los servicios públicos, los gobiernos han tenido que confiar en otros medios para proteger a los servicios públicos de las presiones de comercialización del AGCS. Un camino que pueden seguir es no asumir compromisos en un sector.<sup>8</sup> Desgraciadamente, el enfoque “de lista negativa” del TISA hacia el trato nacional está diseñado para limitar esta flexibilidad.<sup>9</sup>

Otro enfoque es que los gobiernos adopten limitaciones horizontales (es decir, exenciones) contra obligaciones específicas.<sup>10</sup> Un ejemplo es la excepción de los servicios públicos de la UE, que estipula que “los servicios considerados servicios públicos a nivel nacional o local pueden estar sujetos a monopolio público o a derechos exclusivos otorgados a empresarios privados”<sup>11</sup>. Dichas excepciones pueden ser eficaces para proteger los modelos de servicio público existentes en determinados países, pero no son suficientemente flexibles como para dar cabida a la naturaleza dinámica de los servicios públicos.<sup>12</sup> En cualquier caso, estas limitaciones específicas de cada país, que diluyen la declarada ambición del TISA, serán el objetivo específico de eliminación o desgaste por parte de otros participantes del TISA.

Una última opción es que un gobierno retire sus compromisos, aunque la compensación debe ser entonces negociada con los otros gobiernos miembros de la OMC. Esta disposición, Artículo XXI del AGCS, permite a los gobiernos un cierto grado de flexibilidad para corregir los errores del pasado y ampliar los servicios públicos de una manera coherente con el AGCS. De hecho, tanto la UE como Estados Unidos han invocado este artículo para modificar sus listas del AGCS. No obstante, la opción de retirar los compromisos entra en conflicto con las obligaciones de trinquete y de mantenimiento del statu quo del TISA.<sup>13</sup> En consecuencia, con casi toda probabilidad no habrá ninguna disposición de este tipo incluida en el TISA.

En resumen, los retos ya monumentales para salvaguardar los servicios públicos en el marco del AGCS se verán exacerbados por el TISA.



*Los tratados comerciales facilitan la privatización de los servicios de salud pública.  
Foto: flux*

en una liberalización más amplia de los servicios y una mayor exportación de servicios. Las prioridades sectoriales clave de China incluyen: “los servicios financieros; el transporte marítimo y la logística; el comercio; los servicios profesionales como los servicios jurídicos y de ingeniería; la cultura y el entretenimiento; y los servicios sociales como la educación y la asistencia médica”<sup>6</sup>. El recién descubierto entusiasmo del gobierno chino en favor de la liberalización de los servicios podría intensificar la presión para que el TISA reduzca la flexibilidad política en materia de reglamentación de los servicios públicos y del interés público, especialmente en sectores prioritarios como la atención de la salud y la educación.<sup>7</sup>

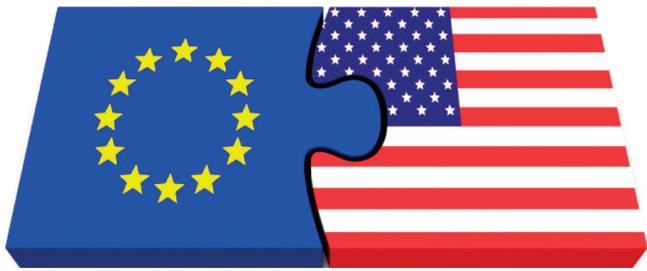
## ¿Por qué las negociaciones tienen lugar fuera de la OMC?

Aunque las negociaciones del TISA se están llevando a cabo en Ginebra, sede de la OMC, tienen lugar completamente al margen del marco de la OMC. El TISA es claramente impulsado por los países desarrollados y las empresas multinacionales de servicios frustradas con el Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado en 2001.

A pesar de haber llegado a un acuerdo sobre un conjunto limitado de reformas en la novena reunión ministerial de la OMC, celebrada en Bali en diciembre de 2013, las negociaciones de la Ronda de Doha permanecen estancadas. Este estancamiento tiene más que ver con la falta de flexibilidad por parte de EE.UU. y la UE en cuestiones agrícolas y de desarrollo que

con la resistencia de los países en desarrollo a una liberalización más amplia de los servicios.<sup>14</sup>

**...el grupo de países del TISA, encabezado por Estados Unidos y la UE, se ha desvinculado para centrarse exclusivamente en lograr sus intereses ofensivos clave en materia de servicios.**



No obstante, el grupo de países del TISA, encabezado por Estados Unidos y la UE, se ha desvinculado para centrarse exclusivamente en lograr sus intereses ofensivos clave en materia de servicios. Esta decisión de “tomar el balón y volverse a casa” señala que, a pesar de las garantías oficiales de lo contrario, los países ricos están totalmente preparados para dar la espalda a la Ronda de Doha si no consiguen su propósito. Las sesiones de negociación del TISA no están abiertas a todos los miembros de la OMC –ni siquiera en calidad de observadores– al mismo tiempo que los textos de las negociaciones se mantienen en secreto. Las propuestas de negociación de EE.UU., por ejemplo, están clasificadas como confidenciales hasta “cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo TISA o, si el acuerdo no entra en vigor, cinco años después del cierre de las negociaciones”.<sup>15</sup>

Es difícil imaginar por qué los países en desarrollo que han sido excluidos de manera tan poco diplomática del proceso de negociación del TISA estarían dispuestos a aceptar sus resultados. Las fuertes tácticas de presión de los países desarrollados también ponen en entredicho la viabilidad futura de la OMC como foro de negociación.

## ¿Puede integrarse el TISA en el sistema de la OMC?

Las negociaciones entre grupos más pequeños de gobiernos miembros de la OMC de ideas afines son una práctica bastante común en el marco de la OMC. Por ejemplo, el Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) de 1996, que requiere que los participantes eliminen sus aranceles en una lista específica de tecnología de la información y de productos de telecomunicaciones<sup>16</sup>, no requería la participación o la aprobación de todos los miembros de la OMC porque los miembros son libres de recortar los aranceles en la medida en que deseen.

Pero, en última instancia, el resultado de dicho proceso de negociación plurilateral sólo puede ser coherente con la OMC si los resultados son extensivos a todos los miembros de la OMC, incluidos los no participantes, en base al trato de nación más favorecida (NMF). En esencia, el trato NMF significa que si se favorecen los productos de cualquier país, se deben favorecer los de todos los países miembros. Por lo tanto, las reducciones arancelarias adoptadas en el marco del ATI se aplicaron sobre una base NMF, lo que significa que los aranceles fueron eliminados de los productos procedentes de todos los gobiernos miembros de la OMC, incluso de los no participantes.

Las negociaciones del TISA son fundamentalmente diferentes de las anteriores negociaciones plurilaterales en el contexto de la OMC porque los participantes clave, en particular EE.UU., no

están dispuestos a extender automáticamente los resultados a todos los demás miembros de la OMC en base al trato NMF. En lugar de ello, la finalidad del TISA es presionar a los principales países en desarrollo para que se incorporen en el acuerdo en los términos dictados por el grupo de los Auténticos Buenos Amigos.

De acuerdo con las normas de la OMC, sólo hay dos opciones legítimas de negarse a extender los resultados de una negociación plurilateral a todos los miembros en base al trato NMF. La primera es concluir un “Acuerdo Comercial Plurilateral” en el sentido del Artículo II:3 del Acuerdo de la OMC. Un ejemplo de esto es el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC, el cual, si bien no es obligatorio, está abierto a todos los gobiernos miembros de la OMC. Añadir cualquier acuerdo de este tipo a la OMC, no obstante, requeriría el consentimiento unánime de todos los gobiernos miembros de la OMC. Dadas las continuas objeciones al TISA por parte de Sudáfrica, India y otros gobiernos miembros clave de la OMC, esta opción no es políticamente viable.<sup>17</sup>

La segunda opción es clasificar el TISA como un acuerdo de integración económica o Acuerdo de Comercio Preferencial en virtud del artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Antes de que esto pueda suceder, se debería notificar a la OMC y el acuerdo estaría sometido a revisión por parte del Comité de Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC. Se tienen que cumplir una serie de condiciones para que un acuerdo cumpla los requisitos, entre ellas tener una “cobertura sectorial sustancial”. Esta cobertura está definida en términos del número de sectores de servicios, el volumen de comercio afectado y los modos de suministro.<sup>18</sup> El Artículo V del AGCS estipula además que dentro de esta amplia cobertura sectorial, el acuerdo debe “establecer la eliminación de toda discriminación” mediante “la eliminación de las medidas discriminatorias existentes” y/o la “prohibición de nuevas medidas discriminatorias”<sup>19</sup>.

Debido al rencor en torno a las negociaciones disidentes del TISA, también se puede esperar que esta opción se enfrente a un duro camino dentro del proceso de revisión obligatorio de la OMC. En el pasado, la OMC ha recibido notificaciones de muchos Acuerdos de Integración Económica relacionados con los servicios con poca fanfarria. El TISA diferiría en el sentido de que tan sólo abarca los servicios y no forma parte de un pacto de integración económica más amplio.<sup>20</sup>

Aunque el TISA pase la revisión, su legalidad podría ser decidida en última instancia por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Esto podría ocurrir si un gobierno miembro de la OMC que no formara parte del TISA insistiera en que sus servicios y proveedores de servicios tenían derecho, en base al trato NMF, al mismo trato que los participantes del TISA.

La solución de diferencias es otro campo de posible discordancia entre el TISA y la OMC. En tanto que acuerdo independiente, el TISA requeriría un mecanismo de solución de diferencias y una burocracia independientes. Esto crea la perspectiva confusa de las interpretaciones de las disposiciones del AGCS por parte del TISA, que divergen de las del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.<sup>21</sup>

Algunos analistas también han señalado que el mecanismo de aplicación del TISA podría ser bastante débil, dado que las represalias estarían limitadas a aquellos servicios cubiertos por el TISA, en contraste con el proceso de la OMC que permite una represalia cruzada - es decir, la retirada de beneficios en otros sectores.<sup>22</sup> Algunos participantes del TISA, entre ellos EE.UU., Canadá y potencialmente la UE ya proporcionan mecanismos de solución de diferencias entre inversores y Estados para asuntos relacionados con la presencia comercial en los servicios. Si bien no hay ningún indicio de que los negociadores del TISA estén considerando activamente esta opción, sería sin duda atractiva para los elementos de la comunidad empresarial. Tal medida, sin embargo, pondría fin a cualquier pretensión de compatibilidad del TISA con la OMC.

La Comisión Europea, un firme defensor del TISA, sostiene oficialmente que el TISA puede ser totalmente compatible con los derechos y obligaciones de la OMC y, en última instancia, multilateralizado.<sup>23</sup> Pero también ha declarado que: “No es conveniente que todos los países obtengan los beneficios del posible acuerdo futuro sin a su vez tener que contribuir a él y estar sometidos a sus normas. Por lo tanto, la multilateralización automática del acuerdo en base al principio del trato NMF debe ser temporalmente rechazada mientras no haya una masa crítica de miembros de la OMC que se adhieran al acuerdo”<sup>24</sup>. Esta postura ambigua pone a los gobiernos miembros y ciudadanos europeos en los cuernos de un incómodo dilema. Una posibilidad es que la Comisión sea deliberadamente falsa y acepte tácitamente que el TISA no sea multilateralizado en el marco de la OMC. La otra es que la Comisión considere que el acuerdo cumplirá los

rigurosos criterios del Artículo V y tenga la intención de presionar a los estados miembros de la UE para que eliminen “sustancialmente todas” sus actuales reservas de espacio político y reglamentaciones protegidas no conformes que rigen los servicios.<sup>25</sup>

Evidentemente, hay graves incertidumbres jurídicas en torno al TISA y a su relación con la OMC. Estos obstáculos plantean serias dudas acerca de las declaraciones por parte de la Comisión Europea y de algunos otros participantes del TISA de que el objetivo sea multilateralizar el TISA y, en última instancia, incorporar el acuerdo en el sistema de la OMC.

## ¿De quién fue la idea del TISA?

Dadas las posibles repercusiones negativas para la Ronda de Doha e incluso para la propia OMC, ¿por qué los participantes del TISA se implican en un riesgo tan importante? La respuesta más directa es que los gobiernos clave del TISA, liderados por EE.UU., están respondiendo a una fuerte presión corporativa.

El TISA parece haber sido concebido por la Coalición de Industrias de Servicios de Estados Unidos (CSI, por sus siglas en inglés)<sup>26</sup>, concretamente por su ex presidente Robert Vastine. Después de su nombramiento como presidente de la CSI en 1996, Vastine comenzó a implicarse activamente en las negociaciones en el ámbito de los servicios. La CSI en un principio apoyó

la Ronda de Doha y parecía ser optimista en las primeras fases de las negociaciones, pero cuando el plazo establecido expiró en 2005, la CSI se sintió cada vez más frustrada. Vastine personalmente presionó a los países en desarrollo en 2005 para obtener concesiones y siguió tratando de conseguir y salvar un acuerdo al menos hasta 2009.

En el año 2010, sin embargo, era evidente que las negociaciones en el ámbito de los servicios de la OMC estaban estancadas. A mediados de 2011, Vastine declaró que la Ronda de Doha “no era prometedora” y recomendó que fuera abandonada.<sup>27</sup> Vastine también fue uno de los primeros en sugerir, ya desde 2009, que las negociaciones plurilaterales en materia de servicios deberían realizarse fuera del marco de la OMC.<sup>28</sup> Al trabajar a través de la Coalición Mundial de Servicios (GSC, por sus siglas en inglés), un grupo multinacional de presión en el ámbito de los servicios, la CSI obtuvo el apoyo de otros grupos de presión empresariales para la iniciativa del TISA.<sup>29</sup>



El TISA es un proyecto político para este grupo de presión empresarial. La GSC se vanaglorió abiertamente de que el TISA hubiera sido concebido “para disipar la frustración de las empresas por el estancamiento de los resultados de la Ronda de Doha relativos a los servicios”<sup>30</sup>. En lugar de moderar sus exigencias de liberalización radical de los servicios en respuesta a las preocupaciones legítimas, la GSC está llevando al límite a la OMC y a la Ronda de Doha. El grupo también parece sentirse en gran medida indiferente respecto a si el TISA se integra y a cómo se integra en el marco de la OMC o en el sistema multilateral actual.

En vez de eso, la estrategia es alcanzar una masa crítica suficiente de participantes en el TISA de manera que la multilateralización se convierta en un *hecho consumado*. De hecho, el resultado preferido de la CSI no es extender los resultados del TISA sobre una base NMF, sino garantizar un acuerdo altamente ambicioso entre los principales participantes de ideas afines. En este sentido, el TISA “constituiría una plantilla para la próxima generación de normas y niveles multilaterales de acceso a los mercados”<sup>31</sup>.

Los países en desarrollo y las economías de los mercados emergentes estarían en el punto de mira uno por uno para adherirse al acuerdo según lo permitieran las condiciones políticas –es decir, cuando los gobiernos neo-liberales o más sumisos estuvieran en el poder. Lamentablemente, una estrategia así de vulgar podría tener realmente éxito.

## ¿Qué hay sobre la mesa?

A diferencia de otros acuerdos comerciales y de inversión, el TISA se centra exclusivamente en el comercio de servicios. Sin embargo el “comercio de servicios” es una categoría muy amplia. El TISA, al igual que el AGCS, se aplicaría a todos los medios posibles de prestar un servicio a nivel internacional. Esto incluye los *servicios transfronterizos* (Modo 1 del AGCS), tales como la telemedicina, la educación a distancia o las apuestas en internet; el *consumo en el extranjero* (Modo 2 del AGCS) en áreas tales como el turismo o el turismo médico; la *inversión extranjera directa* (Modo 3 del AGCS), como el establecimiento de una sucursal de un banco en otro país o el suministro de agua o servicios de energía por parte de una empresa multinacional; y el *movimiento temporal de personas* (Modo 4 del AGCS), como cuando las enfermeras, empleados del hogar o ejecutivos de empresas viajan al extranjero con carácter temporal para prestar servicios.

Como parte del mandato del mandato, cada participante debe igualar o superar el nivel más alto de compromiso en materia de servicios contraídos en cualquier acuerdo de comercio de servicios y de inversión que el país haya firmado. El enfoque de este “mejor TLC” tiene el propósito de asegurar que el *punto de partida* de las negociaciones del TISA (la oferta inicial de cada gobierno) refleje el mayor alcance posible de concesiones que cualquier acuerdo anterior.

Pero esos compromisos son sólo la base. Se espera que los países vayan más allá, no sólo asumiendo mayores compromisos sino también aceptando nuevas restricciones y obligaciones que van más allá del AGCS. Michael Punke, embajador de EE.UU. ante la OMC, ha pedido un enfoque del “máximo común denominador”, al sugerir que los compromisos de todas las partes del TISA deberían alcanzar el más alto grado de compromiso de cualquier otra parte.<sup>32</sup>

Los negociadores están supuestamente de acuerdo en una parte fundamental del texto del TISA que se ajusta en gran medida al AGCS. Una diferencia importante, sin embargo, es que el TISA adopta un enfoque de “lista negativa” en relación con el trato nacional. La regla del trato nacional requiere que los gobiernos ofrezcan *a los extranjeros* el mejor trato como el que se concede a las inversiones o servicios *nacionales*. Incluso las medidas que son oficialmente no discriminatorias pueden violar estas normas no discriminatorias si, de hecho, afectan negativamente a la “igualdad de oportunidades competitivas” de los inversores o proveedores de servicios extranjeros.

En el marco del TISA, las obligaciones de trato nacional se aplicarían automáticamente a todas las medidas y sectores a menos que estuvieran explícitamente excluidos. Esto significa, por ejemplo, que los servicios de la salud de Francia o Paraguay estarían cubiertos por el trato nacional a menos que estos países negociaran con éxito una exención específica de país para excluirlos. Por ejemplo, de conformidad con el TISA, al igual que el AGCS, el trato nacional se aplicaría a las subvenciones, lo que significa que cualquier apoyo financiero para los servicios públicos tendría que quedar explícitamente excluido o estaría a disposición por igual de los proveedores de servicios privados con fines lucrativos.



**...de conformidad con el TISA, al igual que el AGCS, el trato nacional se aplicaría a las subvenciones, lo que significa que cualquier apoyo financiero para los servicios públicos tendría que quedar explícitamente excluido o estaría a disposición por igual de los proveedores de servicios privados con fines lucrativos.**

*Protesta de la OMC contra los bancos, Ginebra. Foto: PSI*

## La remunicipalización

El giro neoliberal de muchos países durante los años 1980 y 1990 trajo consigo la privatización generalizada de servicios públicos importantes. Las municipalidades con dificultades, en particular, se sintieron atraídas por la promesa de ahorrar con la privatización de los servicios públicos de distribución de energía, el tránsito, la gestión de los residuos, la atención médica y otras áreas de responsabilidad pública. Más recientemente, sin embargo, la experiencia negativa con los modelos prestación de servicios con fines lucrativos ha llevado a muchas comunidades a considerar de nuevo el enfoque de la privatización.<sup>38</sup>

Una de las respuestas más populares y potentes ha sido la tendencia emergente de la remunicipalización, que hace referencia al proceso de transferir de nuevo un servicio

público privatizado al sector público. Estos retornos suelen producirse a nivel municipal, aunque, en principio, la remunicipalización también puede ocurrir a nivel regional o nacional. Casi cualquier servicio público que se haya privatizado anteriormente puede ser remunicipalizado.

La remunicipalización ya está teniendo lugar en comunidades de todos los continentes y en una gran variedad de circunstancias. La amplitud de esta tendencia se demuestra en un libro publicado recientemente sobre la remunicipalización del agua, que analiza casos en Argentina, Canadá, Francia, Tanzania y Malasia.<sup>39</sup>



*Campaña en favor del agua pública municipal, Alemania. Foto: Multinational Observer*

En los primeros cuatro países, los casos tuvieron que ver con gobiernos municipales, mientras que en Malasia fue el propio gobierno federal. En cada caso, hubo una creciente frustración con “promesas rotas, suspensión del servicio para los pobres, [y una] falta de planificación integrada”<sup>40</sup> por parte de las empresas privadas de suministro de agua y la respuesta gubernamental fue iniciar una adquisición pública del servicio. A pesar de que la remunicipalización del agua tiene sus retos y cada caso es diferente, los autores concluyen que en definitiva “la remunicipalización es una opción creíble, realista y atractiva para los ciudadanos y los responsables políticos insatisfechos con la privatización”<sup>41</sup>.

El sector de la energía alemán es otro ejemplo notable. Desde el año 2007, cientos de municipalidades alemanas han remunicipalizado a los proveedores privados de electricidad o han creado nuevos servicios públicos de distribución de energía, y otros dos tercios de las ciudades alemanas están considerando tomar medidas similares.<sup>42</sup> La insatisfacción con los proveedores de electricidad privados en el país se

Este enfoque de “enumerarlo o perderlo” aumenta considerablemente el riesgo para las reglamentaciones de los servicios públicos y otros intereses públicos ahora y en el futuro. Todo orden público que un gobierno se niega a proteger, incluso inadvertidamente, está expuesto a ser cuestionado y toda exención específica de país se convierte en objetivo de eliminación en las negociaciones posteriores.

debe principalmente al pobre balance en la transición hacia las energías renovables. Hay poco incentivo comercial para buscar opciones de energía verde, por lo que las municipalidades están tomando las riendas de la transición hacia las energías renovables. Los gobiernos locales también han encontrado que las empresas de energía privadas monopolísticas u oligopolísticas tienden a aumentar los precios de la energía, mientras que la remunicipalización conlleva su reducción. Finlandia, Hungría y el Reino Unido también están trabajando en proyectos de remunicipalización. Otros sectores implicados en estos proyectos son el transporte público, la gestión de los residuos, la limpieza y la vivienda.<sup>43</sup>

La remunicipalización es importante porque demuestra que las decisiones adoptadas en el pasado de ceder la autoridad pública no tienen que ser irreversibles. Las decisiones acerca de cómo es mejor prestar un servicio público varían en función de las circunstancias y pueden cambiar con el tiempo. La capacidad de dar respuesta a la nueva información, a las condiciones variables o a la opinión pública cambiante es una libertad esencial para los gobiernos democráticos preocupados por cómo servir de la mejor manera al interés público.

El TISA limitaría y quizás incluso prohibiría la remunicipalización ya que impediría que los gobiernos crearan o restablecieran los monopolios públicos o formas de prestación de servicios similarmente “no competitivas”. Los tratados comerciales como el TISA son de un alcance extremadamente amplio. No sólo garantizan un trato no discriminatorio para los servicios y los proveedores de servicios extranjeros. Van más allá limitando, o incluso prohibiendo, ciertos tipos de medidas reguladoras gubernamentales absolutamente no-discriminatorias.

Al igual que el Artículo XVI del AGCS, el TISA, prohibiría los monopolios públicos y los proveedores exclusivos de servicios en sectores plenamente comprometidos, incluso a escala regional y local. De particular interés para los proyectos de remunicipalización son las disposiciones de “statu quo” y de “trinquete” propuestas en el TISA. La cláusula de statu quo bloquearía los niveles actuales de liberalización de los servicios en cada país, prohibiendo con eficacia que cualquier disposición relativa a los servicios públicos basada en el mercado fuera modificada para estar basada en el estado. Esta cláusula no prohibiría en sí misma los monopolios públicos; sin embargo, prohibiría la creación de monopolios públicos en sectores que están actualmente abiertos a la competencia del sector privado.

De igual modo, la cláusula de trinquete bloquearía automáticamente cualquier medida futura adoptada para liberalizar los servicios en un determinado país. Una vez más, esta cláusula no prohibiría en sí misma los monopolios públicos. No obstante, si un gobierno decidiera privatizar un servicio público, ese gobierno sería incapaz de volver a un modelo público en una fecha posterior. Las disposiciones de status quo y de trinquete imposibilitan la remunicipalización por definición.

La remunicipalización sólo sería factible en el marco del TISA si ocurriera en sectores explícitamente excluidos del acuerdo. El punto crucial no es que la remunicipalización sea siempre apropiada, sino que la autoridad de establecer nuevos servicios públicos y de devolver los servicios privatizados al sector público son libertades democráticas fundamentales. La tendencia de la remunicipalización demuestra la importancia de preservar esta flexibilidad política, lo cual está en riesgo por los nuevos acuerdos de excesivo alcance como el TISA.

Los gobiernos tenían el plazo del 30 de noviembre de 2013 para presentar sus ofertas iniciales. A mediados de febrero de 2014, casi todos los participantes lo habían hecho.<sup>33</sup> Estas ofertas iniciales se convierten en la base de las futuras negociaciones basadas en concesiones mutuas para profundizar en su alcance. Pero además del texto de base y de las negociaciones basadas en peticiones y ofertas, los negociadores del TISA también están ocupados en muchos otros campos.

Los negociadores del TISA están trabajando sobre las normas y restricciones del AGCS-plus que podrían llevar las restricciones del tratado comercial hacia un nuevo territorio inexplorado. Si bien los contenidos exactos de estas “nuevas y mejoradas disciplinas” se mantienen en el más absoluto secreto, las más importantes se describen a continuación.

### **Disposiciones de trinquete y status quo**

Entre las características más amenazantes del TISA se encuentra su disposición obligatoria de trinquete y de mantenimiento del status quo. La obligación de mantenimiento del status quo congelaría los niveles existentes de liberalización en todos los ámbitos, aunque algunas de las partes tratarían sin duda de negociar exenciones limitadas en sectores sensibles. La cláusula de trinquete del TISA requiere que “cualquier cambio o enmienda a una medida nacional relacionada con los servicios que en la actualidad no se ajusta a las obligaciones del acuerdo (acceso al mercado<sup>34</sup>, trato nacional, trato de nación más favorecida) se realice en la dirección de una mayor conformidad con el acuerdo, no menos”<sup>35</sup>. Esta disposición de trinquete, que ya ha sido supuestamente acordada, bloquearía expresamente en el futuro la liberalización, la cual nunca podría invertirse.<sup>36</sup>

Supongamos, por ejemplo, que un gobierno del TISA aplicara, incluso con carácter temporal o experimental, un sistema privado de seguros para los servicios de salud cubiertos anteriormente por un sistema público de seguros de salud, ya sea a nivel nacional o subnacional. En ausencia

**En ausencia de una reserva que excluyera explícitamente el sector de los seguros de salud de un país, este gobierno –o cualquier gobierno futuro– no podría devolver estos servicios a un sistema público de seguros sin violar el TISA. Ya se han planteado conflictos similares en el marco de los tratados bilaterales de inversión...**

de una reserva que excluyera explícitamente el sector de los seguros de salud de un país, este gobierno –o cualquier gobierno futuro– no podría devolver estos servicios a un sistema público de seguros sin violar el TISA. Ya se han planteado conflictos similares en el marco de los tratados bilaterales de inversión, en los que los aseguradores privados extranjeros han cuestionado la reversión de la privatización y la liberalización de los seguros médicos en Eslovaquia y Polonia.<sup>37</sup>

Además, el TISA obligará a los gobiernos a cubrir automáticamente a todos los “nuevos servicios”, es decir, a aquellos que ni siquiera existen todavía. En virtud de estas normas

de gran alcance, los gobiernos neoliberales actuales pueden congelar un plan de privatización para todas las generaciones futuras. Estos son, precisamente, los tipos de restricciones de estilo constitucional que deben ser evitados para salvaguardar la autoridad democrática sobre los servicios públicos.

### **La reglamentación nacional**

Una de las piezas claves de las cuestiones pendientes en el marco del AGCS se refiere a la reglamentación nacional. El Artículo VI:4 del AGCS instó a proseguir las negociaciones para asegurar que “las prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud, las normas técnicas y las prescripciones en materia de licencias” no constituyeran obstáculos “innecesarios” al comercio de servicios. Con el proceso de la OMC estancado, los participantes del TISA tienen la intención de elaborar su propio texto de reglamentación nacional.

Las empresas multinacionales de servicios se han quejado durante mucho tiempo de los obstáculos reglamentarios que les impiden operar libremente en los mercados de servicios extranjeros. Las normas relativas a las reglamentaciones nacionales vinculantes en el TISA proporcionarían a las empresas los medios para cuestionar las reglamentaciones nuevas o costosas, incluso aquellas que tratan a los servicios y a los proveedores de servicios nacionales y extranjeros de forma ecuánime. Las restricciones propuestas relativas a la autoridad reguladora nacional se aplicarían expresamente a las medidas gubernamentales *no discriminatorias* que

afectan a los servicios. En otras palabras, las nuevas “disciplinas” restringirían las leyes y las reglamentaciones nacionales –como los requisitos de seguridad para los trabajadores, las reglamentaciones ambientales, las normas de protección de los consumidores y las obligaciones de servicio universal– incluso cuando estas reglamentaciones trataran a los servicios y a los proveedores de servicios extranjeros de la misma manera que a sus homólogos nacionales.

Los tipos de medidas a los que estas nuevas restricciones propuestas sobre la autoridad reguladora se aplicarían han sido definidos ampliamente en el AGCS y el TISA. Las *prescripciones y procedimientos en materia de títulos de aptitud* se refieren tanto a las credenciales educativas o a la certificación profesional/comercial requerida para prestar un servicio específico como a los diversos métodos de evaluación de un proveedor de servicios. Las *normas técnicas* abarcan las disposiciones legales que afectan a “las características técnicas del servicio en sí mismo” y también “a las reglas según las cuales el servicio debe realizarse”.<sup>44</sup> Las *prescripciones en materia de licencia* no sólo se aplican a las licencias profesionales sino también a cualquier requisito relacionado con la concesión de permisos a las empresas por parte del gobierno para que éstas puedan suministrar un servicio en un mercado. Por lo tanto, se extendería, por ejemplo, a la concesión de licencias para centros de cuidado de la salud y laboratorios, la acreditación universitaria y escolar, las licencias de radiodifusión, las instalaciones de eliminación de desechos, las centrales eléctricas, etc. De hecho, estas muy amplias definiciones dejarían pocos aspectos de la reglamentación de los servicios al margen de las restricciones propuestas.

Los gobiernos miembros de la OMC han estado trabajando para concluir estas disciplinas en el marco del AGCS durante muchos años. Los participantes clave, en particular, Brasil y EE.UU., han adoptado un enfoque cauteloso y han logrado diluir algunos de los elementos más peligrosos del texto referentes a la reglamentación nacional del AGCS. Uno de ellos era una “prueba de necesidad” que habría requerido que las reglamentaciones, a juicio de los órganos de solución de diferencias, no fueran más laboriosas de lo necesario para alcanzar su objetivo perseguido. El borrador más reciente de la OMC, sin embargo, todavía incluye las prescripciones de que las reglamentaciones nacionales sean “preestablecidas”, “transparentes”, “objetivas”, “relevantes”, y “no una restricción encubierta del comercio”. En función de la interpretación de estos términos clave, la plantilla de la OMC podría interferir con la autoridad reguladora de los servicios. Transferir simplemente este borrador de disciplinas al proyecto TISA sería perjudicial para la reglamentación del interés público.<sup>45</sup>

Es muy probable, sin embargo, que el TISA contenga restricciones sobre reglamentación nacional que sean incluso más intrusivas que las que eran objeto de debate en el proceso del AGCS. Un grupo principal de países del TISA, entre ellos Chile, Hong Kong, México, Nueva Zelanda, Corea del Sur y Suiza siguen presionando para que el TISA aplique una prueba de necesidad a las reglamentaciones relativas a los servicios. Los Estados Unidos se oponen aparentemente a la aplicación de una prueba de necesidad independiente en el AEGC y propugnan que las restricciones de la reglamentación nacional del TISA sólo se apliquen a los gobiernos centrales, exceptuando la reglamentación local y estatal.<sup>46</sup> Pero la actual posición de EE.UU. es impulsada principalmente por las preocupaciones de sus departamentos reguladores y de sus gobiernos estatales. No está nada claro que los negociadores de EE.UU. mantengan su posición actual, especialmente dado que la presión corporativa de maniar a la autoridad reguladora se intensificará a medida que avancen las negociaciones.

Los negociadores en materia de comercio y sus patrocinadores corporativos reclaman a menudo que dichas restricciones propuestas reconozcan el “derecho a reglamentar” y a introducir nuevas reglamentaciones, pero este argumento es engañoso. El supuesto “derecho a reglamentar” sólo



*Protesta contra la influencia de los bancos sobre los acuerdos comerciales, Francia. Foto: PSI*

puede ser ejercido de conformidad con las obligaciones contraídas en virtud del tratado, así como con las restricciones propuestas sobre la reglamentación nacional.<sup>47</sup> Aunque los gobiernos sigan siendo libres para determinar los límites de las medidas de regulación, los medios estarán sujetos al cuestionamiento y a la supervisión del grupo especial de solución de diferencias.<sup>48</sup>

Si estas restricciones son aceptadas, literalmente miles de reglamentaciones no discriminatorias que defienden el interés público relativas a los servicios estarán expuestas a la supervisión y al posible cuestionamiento del TISA. Estas reglamentaciones podrían incluir las normas de calidad

## **El efecto de enfriamiento: el seguro público de automóvil**

La amenaza de una acción legal en virtud de los tratados de comercio internacional crea un “efecto de enfriamiento”, que puede disuadir a los gobiernos de actuar en beneficio del interés público e interferir en la creación o ampliación de los servicios públicos. Un ejemplo de esta política de enfriamiento es el destino de una propuesta popular de un seguro público de automóvil en la provincia canadiense de Nuevo Brunswick en 2004-5.

El seguro público provincial de automóvil se suele proporcionar a través de una empresa estatal sin ánimo de lucro, que proporciona seguros obligatorios básicos y cobertura contra daños para vehículos alternativos. Este aspecto del sistema es un monopolio público. Los agentes privados y los intermediarios siguen desempeñando un papel importante en la distribución del producto público. Se consiguen primas de ahorro considerables a través de “los reducidos costes administrativos y el mandato no lucrativo de una única empresa estatal proveedora”<sup>52</sup>. Con unas tasas más accesibles y una mejor cobertura para los conductores ancianos y jóvenes, el seguro público de automóvil es popular entre los votantes.

A mediados de la década de 1990, Canadá hizo que el acceso al mercado y los compromisos en materia de trato nacional del AGCS cubrieran los seguros de automóvil. La norma de acceso al mercado del AGCS no permite los monopolios en los sectores en que los gobiernos han asumido compromisos, a menos que estén enumerados como excepciones en la lista del país. Canadá inscribió una excepción para el monopolio público del seguro de automóvil, pero sólo están protegidos los sistemas públicos de seguro de automóvil existentes en cuatro provincias. Los negociadores canadienses fracasaron a la hora de proporcionar la flexibilidad necesaria para crear nuevos sistemas en otras provincias.<sup>53</sup>

Tras unas elecciones disputadas principalmente por este problema, el gobierno provincial de Nuevo Brunswick nombró un comité legislativo multipartidario que recomendó que la provincia continuara con el seguro público de automóvil. La industria de seguros privada, sin embargo, se opuso enérgicamente a estos planes. Aludieron la incompatibilidad con los compromisos de Canadá en el marco del AGCS y también amenazaron con tomar medidas en virtud del mecanismo para la solución de controversias entre inversionistas y el estado del TLCAN con el fin de obtener una indemnización por la pérdida de beneficios.<sup>54</sup> A pesar de contar con un amplio apoyo político y público, la política propuesta nunca siguió adelante.

Un procedimiento especial del AGCS habría permitido que el gobierno de Canadá retirara sus compromisos de 1997 en materia de servicios financieros relativos a los seguros de automóvil. Posteriormente, se habría esperado que Canadá hubiera aumentado su cobertura del AGCS en otros sectores para compensar a los gobiernos miembros de la OMC afectados por cualquier pérdida de “acceso a los mercados” en el campo de los seguros. Las disposiciones de statu quo del TISA, sin embargo, están destinadas a eliminar esta limitada flexibilidad del AGCS, interfiriendo por lo tanto aún más gravemente en la expansión de servicios públicos tales como el seguro público del automóvil o de la salud.

de agua, la delimitación de zonas municipales, los permisos para los servicios de eliminación de desechos tóxicos, la acreditación de las instituciones educativas y de la autoridad que otorga títulos. Las restricciones propuestas afectarían no sólo a las reglamentaciones en sectores nuevos recién comprometidos en el marco del TISA, sino también a las reglamentaciones relativas a servicios ya comprometidos en el marco del AGCS o de cualquier TLC anterior firmado por un grupo del TISA. Los gobiernos del TISA verían al instante sus compromisos vigentes en materia de servicios aumentados y su derecho a reglamentar restringido.

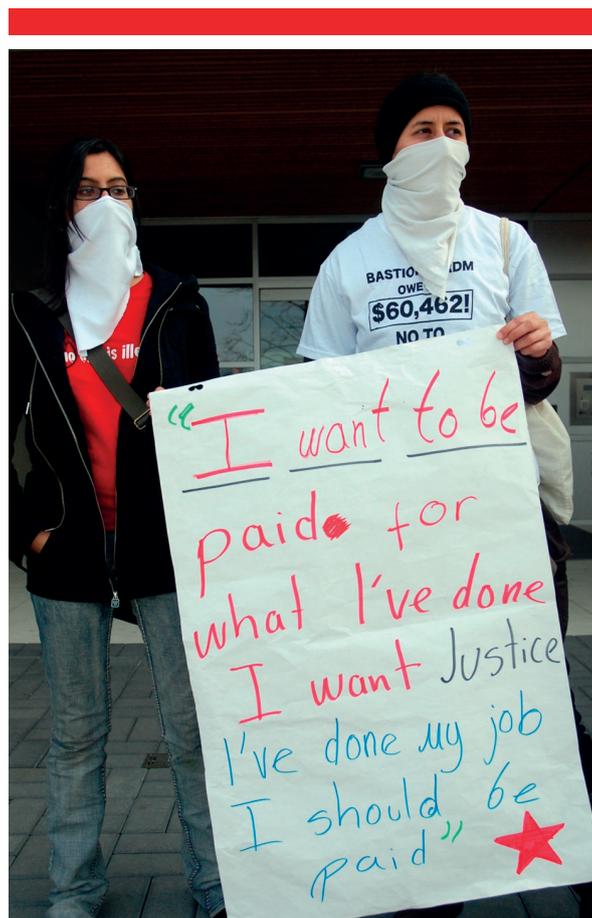
## Movimiento de personas físicas (Modo 4)

En virtud de los acuerdos comerciales como el TISA, el término “movimiento de personas físicas” se refiere a los servicios prestados por ciudadanos de un país que viajan a otro país miembro para prestar un servicio. Esta modalidad de comercio internacional de servicios, conocida como Modo 4, se aplica a las personas. El término “personas jurídicas” se utiliza para referirse a las empresas. En concordancia con la promoción general de un acuerdo ambicioso –por no hablar de los límites estrictos para permitir un acuerdo de integración económica en virtud del Artículo V del AGCS– algunos participantes han presionado en favor de unos compromisos “sumamente mejorados” en materia de acceso a los mercados en relación con el movimiento transfronterizo de los proveedores de servicios como parte del TISA.<sup>49</sup>

Los compromisos del Modo 4 permiten que las empresas de un país envíen temporalmente a sus empleados –entre ellos a directivos, consultores, comerciantes, enfermeras, trabajadores de la construcción, etc. – a otro país con el fin de suministrar servicios. El TISA, al igual que el AGCS, prohibiría las denominadas pruebas de necesidades económicas, así como las pruebas del mercado de trabajo, a menos que estas medidas estuvieran exentas expresamente en la lista de compromisos de un país. En la mayoría de los países, antes de contratar a trabajadores temporales extranjeros, un posible empleador está obligado a demostrar que hay una escasez de trabajadores locales debidamente capacitados. Pero en virtud de los compromisos del Modo 4, estas pruebas de necesidades económicas están prohibidas. Los gobiernos no podrían exigir, por ejemplo, que las empresas extranjeras realizaran encuestas sobre el mercado del trabajo para garantizar primero que los trabajadores locales no están disponibles para ejecutar el trabajo necesario antes de contratar a trabajadores temporales extranjeros.

Este es otro tema sensible para EE.UU., que se ha opuesto a asumir compromisos adicionales en el Modo 4 a lo largo de las negociaciones de la Ronda de Doha sobre los servicios. No obstante, la expansión del Modo 4 es una gran prioridad para las empresas de servicios basadas EE.UU.. Tal como explica un ex alto ejecutivo de Citibank que ejerce como presidente de la Coalición de Industrias de Servicios explica: “Es claramente una prioridad para muchos países, y es claramente una cuestión delicada en los Estados Unidos. ... Pero esperamos que los EE.UU. se impliquen en el tema, y esperamos que se logren avances”<sup>50</sup>.

Significativamente, los compromisos del Modo 4 no proporcionan un camino a los trabajadores para la inmigración, la residencia o la ciudadanía en el país de acogida. Los trabajadores extranjeros deben regresar a su país de origen una vez completado el trabajo o cuando expira el periodo de su estancia en el país de acogida. Esta precaria situación hace que estos trabajadores dependan en gran medida de la buena voluntad de su empleador. Si pierden su empleo, deben abandonar de inmediato el país de acogida. A pesar de esta vulnerabilidad, los negociadores de EE.UU. han informado de que no ha habido propuestas para incluir las normas laborales obligatorias o la protección de los derechos de los trabajadores en el TISA.<sup>51</sup>



Los trabajadores migrantes se verán privados de sus derechos en el marco del TISA. Foto: flux

## Flujos transfronterizos de datos y privacidad

Los negociadores del TISA también están desarrollando “nuevas y mejoradas disciplinas” relacionadas con Internet, el comercio electrónico y los flujos transfronterizos de datos. Los “datos” en cuestión incluyen información personal del usuario, información financiera, servicios de computación en la nube y artículos digitales. Los grupos de presión de las industrias estadounidenses argumentan que el libre intercambio de datos es “necesario para las operaciones comerciales mundiales” y que los gobiernos han impuesto demasiadas “medidas arbitrarias y desmesuradas” con el fin de limitar a las empresas estadounidenses.<sup>55</sup> El Representante de Comercio de EE.UU. también ha declarado que la protección de datos en muchos países es “excesiva” e inhibe la posibilidad de un “servicio verdaderamente global”<sup>56</sup>.

Si los negociadores de EE.UU. logran sus objetivos, el TISA contendrá disposiciones que ampliarán a Internet el acceso a los mercados y los compromisos relativos al trato nacional y prohibirán la “localización forzada” –el requisito de que las empresas extranjeras almacenen los datos que recogen dentro del país en el que están operando. El primer punto parece en principio resuelto, puesto que la mayoría de los negociadores consideran que el comercio electrónico y la computación en la nube, por ejemplo, son sectores emergentes de servicios cubiertos automáticamente en el marco del TISA. El segundo punto sigue siendo controvertido. En la actualidad, la UE hace cumplir las normas que impiden a las empresas transferir datos fuera de los 28 estados miembros, con algunas excepciones. En contraste, los EE.UU. tienen unas leyes sobre privacidad muy permisivas. En EE.UU., las empresas pueden reunir una amplia información personal acerca de sus usuarios que después puede ser vendida o utilizada para fines comerciales sin apenas restricciones. La UE sólo está dispuesta a abrir los flujos de datos en el TISA si los EE.UU. pueden demostrar unos controles nacionales de privacidad más estrictos. Sin embargo, es difícil imaginar que los EE.UU. apoyen la privacidad de manera convincente a raíz de las recientes revelaciones de extensivo espionaje por parte de su Agencia de Seguridad Nacional, expuestas por el delator Edward Snowden.<sup>57</sup>

El TISA se aplicará a Internet del mismo modo que se aplica a otros sectores de servicios, forzando la liberalización de una manera que beneficia desproporcionadamente a los principales actores establecidos de la industria. Estas masivas corporaciones son casi exclusivamente estadounidenses. Si los EE.UU. consiguen lo que desean, el TISA también socavará la privacidad del usuario al permitir una recogida y transferencia desinhibidas de datos personales de los usuarios.

### Disciplinas en materia de reglamentación sectorial

Uno de los aspectos más abiertos de las negociaciones del TISA es la plena autoridad de los negociadores para elaborar normas “sobre cualquier otra cuestión que entre dentro del ámbito del Artículo XVIII del AGCS”. El Artículo XVIII era la base para el Documento de Referencia sobre Telecomunicaciones 1996 y el Entendimiento relativo a los Compromisos en Materia de Servicios Financieros de 1997, que fueron impulsados por los países desarrollados insatisfechos con el nivel de los compromisos y las restricciones reglamentarias existentes en estos sectores en el marco del AGCS original.

Los negociadores del TISA están actualmente trabajando en nuevos acuerdos sectoriales que abarquen la reglamentación de los servicios financieros, las telecomunicaciones, el comercio electrónico, el transporte marítimo, el transporte aéreo, el transporte por carretera, los servicios profesionales, los servicios relacionados con la energía y los servicios postales y de mensajería. Estas negociaciones están destinadas a desarrollar unas plantillas normativas vinculantes, favorables a la competencia para una gran variedad de sectores de servicios con el fin de facilitar la entrada de proveedores comerciales extranjeros y privilegiar los intereses corporativos multinacionales.

Por ejemplo, dichas normas generalmente reconocen el derecho de los gobiernos a aplicar las obligaciones de servicio universal en los sectores privatizados. Sin embargo, incluso estos vestigios de los valores del servicio público están sujetos a las pruebas de necesidad y a otros requisitos a favor del mercado que favorecen a los proveedores mundiales de servicios.<sup>58</sup> El TISA está también explícitamente diseñado como un “acuerdo vivo” que encomendará a los negociadores comerciales la elaboración de nuevas plantillas reglamentarias para sectores adicionales a largo plazo.

El alcance de esos acuerdos sectoriales altamente personalizados está solamente limitado por la imaginación de los negociadores comerciales y de los grupos de presión corporativa, y el secretismo casi total que rodea dichas negociaciones los hace aún más preocupantes. Por supuesto, esto es totalmente inaceptable. Los negociadores de los servicios tienen el mandato fundamental de incrementar el comercio exterior y expandir el comercio. No se les debería permitir desarrollar marcos de reglamentación normativa que limitarían y potencialmente anularían las reglamentaciones de interés público que protegen a los consumidores, a los trabajadores o el medio ambiente.

## La protección de los servicios públicos

La disponibilidad de servicios públicos asequibles y de alta calidad debería ser un objetivo clave del desarrollo económico, para el cual el comercio internacional no es más que un medio. Los sistemas de servicio público son dinámicos y flexibles. En consecuencia, las salvaguardias de los servicios públicos en los tratados comerciales deben apoyar este dinamismo e innovación y no bloquearlos en la liberalización o hacer que la privatización sea irreversible. En particular, las normas de un tratado comercial no deberían interferir en la restauración o ampliación de los servicios públicos, cuando los experimentos con la prestación privada fracasan o son rechazados por los gobiernos elegidos democráticamente.

Es técnicamente factible extraer los servicios públicos de los acuerdos comerciales. De hecho, los acuerdos comerciales modernos contienen invariablemente una amplia exención discrecional para cuestiones que cualquiera de las partes pueda considerar relacionadas con su seguridad nacional.<sup>59</sup>

En consecuencia, si existe voluntad política, sería una cuestión razonablemente sencilla para los acuerdos comerciales y de inversión excluir aquellos servicios que una de las partes considerara que son suministrados en el ejercicio de su autoridad gubernamental.<sup>60</sup> Una disposición de este tipo, y los servicios públicos universales que podría facilitar, sería conveniente y beneficiosa para la mayoría de los ciudadanos, los cuales son demasiado a menudo excluidos sin piedad en el ámbito de la competencia mundial.

Los tratados legítimos destinados a promover el comercio internacional deben preservar plenamente la capacidad de los gobiernos de restaurar, revitalizar o ampliar los servicios públicos. En muchos niveles, el TISA no supera esta prueba crítica. De hecho, los valores del TISA —el extremo secretismo, la agresividad, la hiperliberalización y la excesiva influencia empresarial— están en contradicción con los valores del servicio público. Los ya formidables desafíos para salvaguardar los servicios públicos en el marco del AGCS y de otros tratados sólo se verán agravados por las negociaciones del TISA. El alcance excesivo del TISA significa que también plantea riesgos para otros intereses públicos vitales, como los derechos de privacidad, la libertad en Internet, la reglamentación del medio ambiente y la protección del consumidor. Hay una necesidad urgente de que los sindicatos del sector público se unan con aliados de la sociedad civil sobre este tema. Trabajando juntos, pueden dar a conocer el secreto oficial alrededor del TISA y contrarrestar la presión corporativa que dirige las conversaciones. Dentro de aquellos países que ya participan en el TISA, se debe presionar a los gobiernos para la plena consulta y divulgación. Los gobiernos locales y estatales, cuya autoridad democrática y reguladora podría verse seriamente afectada, son los actores clave en cualquier movimiento para frenar el entusiasmo de los gobiernos nacionales por el TISA. Los gobiernos que no están participando en el TISA deben ser presionados para que no se adhieran a él y resistan a la presión que se ejerce para que lo hagan. También debería alentarse a los gobiernos de los países que no participan en el TISA a denunciar el impacto corrosivo de estas negociaciones sobre el multilateralismo y a bloquear cualquier intento de las partes del TISA para acceder a los recursos institucionales o al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

Las alianzas sólidas basadas en el interés público en lugar de en la rentabilidad empresarial serán la piedra angular de los esfuerzos para invertir esta descontrolada carrera hacia la liberalización económica radical.



*Manifestación en favor de los servicios públicos, frontera entre Canadá y EE.UU. Foto: flux*



## Notas al pie de página

- 1 See Sinclair, Scott. (2014). "Trade agreements, the new constitutionalism and public services." In Stephen Gill and A. Claire Cutler (Eds.), *New Constitutionalism and World Order* (pp. 179-196). Cambridge University Press.
- 2 Sauvé, Pierre. (May 2013). "A Plurilateral Agenda for Services? Assessing the case for a Trade in Services Agreement (TISA)." *Swiss National Centre of Competence in Research (NCCR) Trade Regulation, Working Paper 29*. Bern, Switzerland: Swiss National Science Foundation. p. 8. En línea en: <http://www.nccr-trade.org/publication/a-plurilateral-agenda-for-services-assessing-the-case-for-a-trade-in-services-agreement-tisa>.
- 3 Por otro lado, Singapur, uno de los miembros originales del grupo FGR, se ha retirado de las negociaciones del TISA. Singapur ya tiene acuerdos comerciales regionales (ACR), o se encuentra en negociaciones, con casi todos los demás participantes del TISA a excepción de la Unión Europea. Singapur también está en negociaciones por separado con Canadá, Japón y México. Desde el punto de vista de Singapur, con la ausencia de importantes países emergentes en la mesa de negociaciones, las negociaciones del TISA no eran una prioridad.
- 4 En el Foro Público de la OMC a principios de octubre de 2013, el Representante de Comercio de Estados Unidos Michael Froman se comprometió a "consultar estrechamente con nuestro Congreso, con nuestras partes interesadas, con las otras partes de las negociaciones como parte de un procedimiento de diligencia debida para garantizar que cualquier nueva parte en las negociaciones del TISA comparte el mismo nivel de ambición por las negociaciones que las partes actuales." Pruzin, Daniel. (November 12, 2013). "TISA Round Sees Progress on Proposals, Commitments to Make Market Access Offers." *WTO Reporter*. Bloomberg Bureau of National Affairs.
- 5 Inside U.S. Trade. (November 22, 2013). "China Categorically Rejects U.S. Preconditions To Participation In TISA." *World Trade Online*, 31(46).
- 6 Rabinovitch, Simon. (September 27, 2013). "China unveils blueprint for Shanghai free trade zone." *Financial Times of London*.
- 7 Como se ha señalado, China ha identificado específicamente estos sectores de servicios sociales como ámbitos prioritarios para la ampliación la comercialización.
- 8 Canadá, por ejemplo, no ha asumido compromisos en el marco del AGCS en materia de la salud, educación, servicios sociales o cultura. "Canada's Commitments to the GATS." Foreign Affairs, Trade and Development Canada. En línea en: <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/wto-omc/gats-agcs/commit-engage.aspx?lang=eng>.
- 9 En virtud del enfoque "top-down" o de "lista negativa", se aplica generalmente la obligación de trato nacional. Por lo tanto, los gobiernos deben negociar exenciones explícitas para excluir determinados sectores o proteger en caso contrario las medidas políticas no conformes.
- 10 Una "limitación" es una nota en la lista de compromisos de un país que limita, o condiciona, la aplicación de una obligación dentro de un sector cubierto –por ejemplo, exceptuando una medida política existente, que de lo contrario sería incompatible.
- 11 Véanse Comisión Europea (28 de febrero de 2011) . "Reflections Paper on Services of General Interest in Bilateral FTAs." Brussels: European Commission Directorate-General for Trade.
- 12 Krajewski, Markus. (November 14, 2013). "Public Services in EU Trade And Investment Agreements." Draft paper prepared for the seminar *The politics of Globalization and public services: putting EU's trade and investment agenda in its place*. Brussels. p. 22. En línea en: [http://www.epsu.org/IMG/pdf/Draft\\_report\\_Markus\\_Krajewski\\_mtg14Nov2013.pdf](http://www.epsu.org/IMG/pdf/Draft_report_Markus_Krajewski_mtg14Nov2013.pdf).
- 13 Véanse los comentarios sobre "el trinquete y el mantenimiento del status quo" más abajo.

- 14 Khor, Martin. (May 2010). "Analysis of the Doha negotiations and the functioning of the World Trade Organization." Geneva: South Centre. En línea en: <http://www.southcentre.int/research-paper-30-may-2010>.
- 15 Este nivel de secretismo supera incluso el del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, donde los documentos de negociación están clasificados como confidenciales hasta "cuatro años desde la entrada en vigor del acuerdo TPP o, si el acuerdo no entra en vigor, cuatro años después del cierre de las negociaciones." Véase Sinclair, Mark (Negociador Principal del TPP, Nueva Zelanda). Carta sin fecha. En línea en: <http://www.mfat.govt.nz/downloads/trade-agreement/transpacific/TPP%20letter.pdf>. Las propuestas de Suiza en el TISA están, tal como requiere la legislación suiza, disponibles en: <http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=en>. Pero las propuestas presentadas conjuntamente por Suiza y otras partes del TISA no están disponibles públicamente.
- 16 World Trade Organization. Information Technology Agreement. En línea en: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/inftec\\_e/inftec\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/inftec_e.htm).
- 17 Véanse los comentarios de Wamkele K. Mene, Consejero, Misión Permanente de Sudáfrica ante la OMC, 2 de octubre de 2013, en el Foro Público de la OMC. Se puede acceder a un vídeo con las declaraciones iniciales del Consejero Mene en: <http://www.youtube.com/watch?v=gpkch2CE2SI>.
- 18 Organización Mundial del Comercio. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Artículo V. Véase la nota 1 al Artículo V:1(a): "Esta condición se entiende en términos de número de sectores, volumen de comercio afectado y modos de suministro. Para cumplir esta condición, en los acuerdos no deberá establecerse la exclusión a priori de ningún modo de suministro." En línea en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/26-gats\\_01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats_01_s.htm)
- 19 World Trade Organization. General Agreement on Trade in Services. Article V. En línea en: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/26-gats\\_01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm).
- 20 El Artículo V del AGCS estipula que al determinar si un acuerdo de liberalización del comercio de servicios reúne las condiciones necesarias para una exención del trato NMF: "podrá tomarse en consideración la relación del acuerdo con un proceso más amplio de integración económica o liberalización del comercio entre los países de que se trate". Esto sugiere que el TISA podría estar sujeto a un nivel superior de revisión que los acuerdos regionales de integración económica. Organización Mundial del Comercio. Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Article V. En línea en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/26-gats\\_01\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats_01_s.htm)
- 21 "Independientemente de las soluciones que se puedan encontrar para la estructura institucional del TISA, y con el fin de facilitar su posterior multilateralización, la aparición de dos tipos de jurisprudencia, uno de los órganos de la OMC, y uno paralelo por un procedimiento establecido en el marco del TISA, debe evitarse por todos los medios posibles". Switzerland State Secretariat for Economic Affairs. (April 11, 2013). "Submission by Switzerland: Chapter on Dispute Settlement Procedures." Federal Department of Economic Affairs, Education and Research. En línea en: <http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=en>.
- 22 Inside U.S. Trade. (May 10, 2013). "TISA Negotiators Begin Mode 4 Talks; New Proposals Expected In June." *World Trade Online*, 31(19).
- 23 See European Commission. (June 2013). "The Trade in Services Agreement ('TISA')." En línea en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc\\_151374.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc_151374.pdf).
- 24 See European Commission. (June 2013). "The Trade in Services Agreement ('TISA')." En línea en: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc\\_151374.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc_151374.pdf).
- 25 Para obtener una lista de las amplias limitaciones de trato nacional de los estados miembros de la UE, véase la lista de la UE en el marco del AGCS. En línea en: <http://www.esf.be/pdfs/GATS%20UR%20Commitments/EU%20UR%20SoC%2031.pdf>.
- 26 La Coalición de Industrias de Servicios de Estados Unidos se describe a sí misma como "la principal organización empresarial dedicada a la elaboración de políticas nacionales en

EE.UU. e internacionales para mejorar la competitividad global del sector de los servicios de EE.UU. mediante iniciativas comerciales y de inversión bilaterales, regionales, multilaterales y otras". Tras la dimisión de Vastine en 2012, la organización está ahora dirigida por Peter Allgeier, ex embajador de Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio y Representante Adjunto de Comercio de EE.UU..

27 Inside U.S. Trade. (July 28, 2011). "Business Groups Say Countries Should Rethink, Or Abandon, Doha Round." *World Trade Online*, 29(30).

28 Inside U.S. Trade. (February 13, 2009). "USTR Sees Difficulty In Obtaining Improved Services Offers In Doha Round." *World Trade Online*, 27(6).

29 La Coalición Mundial de Servicios es un amplio grupo de presión que incluye a la Coalición de Industrias de Servicios de Estados Unidos, el Foro Europeo de Servicios, la Mesa Redonda de Servicios de Australia, la Coalición de Servicios de Canadá, la Coalición de Industrias de Servicios de Hong Kong, la Red Japonesa de Servicios, la Coalición de Industrias de Servicios de Taiwán y TheCityUK, que promueve la industria de servicios financieros del Reino Unido.

30 Global Services Coalition. (September 10, 2013). "Letter to Karel de Gucht, Commissioner for Trade, European Commission." En línea en: <http://www.esf.be/new/wp-content/uploads/2013/10/GSC-Letter-on-TISA-to-Karel-de-Gucht1.pdf>.

31 Coalition of Services Industries. (February 26, 2013). Letter to Douglas Bell, Office of the United States Trade Representative. p. 5. En línea en: [https://servicescoalition.org/images/CSI\\_ISA\\_Comment\\_Letter\\_FINAL.pdf](https://servicescoalition.org/images/CSI_ISA_Comment_Letter_FINAL.pdf).

32 Devarakonda, Ravi Kanth. (March 17, 2012). "An Assault on Multilateral Trade Negotiations." Inter Press Service. En línea en: <http://www.ipsnews.net/2012/03/an-assault-on-multilateral-trade-negotiations>.

33 Bradner, Eric. (February 14, 2014). "U.S. financial proposal for TISA could come next week." *Politico*.

34 El "acceso al mercado" tiene dos significados en el contexto del AGCS y el TISA. En primer lugar, en un sentido general, se refiere al derecho de un proveedor de servicios a suministrar un servicio a través de cualquiera de los cuatro modos de suministro. Más específicamente, se refiere al Artículo XVI del AGCS, que prohíbe las medidas gubernamentales que limitan el número de operaciones de servicios, el valor de los activos o transacciones de servicios, el número de operaciones o la cantidad de producción, el número de las personas que suministran un servicio y la participación de capital extranjero, y también los requisitos para determinados tipos de entidades jurídicas. Estas medidas son ilegales en el ámbito del AGCS incluso si se aplican por igual a los proveedores de servicios extranjeros y nacionales.

35 Pruzin, Daniel. (November 12, 2013). "TISA Round Sees Progress on Proposals, Commitments to Make Market Access Offers." *WTO Reporter*. Bloomberg Bureau of National Affairs.

36 Para una buena ilustración tanto de la amplitud y como de la complejidad de la aplicación de tales disposiciones de statu quo y trinquete véase: Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza. (27 de febrero de 2013). "Cuestionario realizado por Suiza sobre el mantenimiento del statu quo y el trinquete". Federal Department of Economic Affairs, Education and Research. En línea en: <http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/04996/index.html?lang=en>.

37 Hall, David. (January 2010). "Challenges to Slovakia and Poland health policy decisions: use of investment treaties to claim compensation for reversal of privatisation/liberalisation policies." Public Services International Research Unit. En línea en: [http://gala.gre.ac.uk/2744/1/PSIRU\\_Report\\_9828\\_-\\_2010-02-H-tradelaw.pdf](http://gala.gre.ac.uk/2744/1/PSIRU_Report_9828_-_2010-02-H-tradelaw.pdf).

38 McDonald, David A. (2012). "Remunicipalisation works!" In Pigeon et al. (Eds.), *Remunicipalisation: Putting Water Back into Public Hands* (pp. 8-23). Amsterdam: Transnational Institute.

- 39 Pigeon, Martin, David A. McDonald, Olivier Hoedeman, and Satoko Kishimoto (Eds.). (2012). *Remunicipalisation: Putting Water Back into Public Hands*. Amsterdam: Transnational Institute.
- 40 McDonald, David A. (2012). "Remunicipalisation works!" In Pigeon et al. (Eds.), *Remunicipalisation: Putting Water Back into Public Hands*. Amsterdam: Transnational Institute. p. 9.
- 41 Hoedeman, Olivier, Satoko Kishimoto, and Martin Pigeon. "Looking to the Future: What Next for Remunicipalisation?" In Pigeon et al. (Eds.), *Remunicipalisation: Putting Water Back into Public Hands*. Amsterdam: Transnational Institute. p. 106.
- 42 Hall, David, Steve Thomas, Sandra van Niekerk, and Jenny Nguyen. (2013). *Renewable energy depends on the public not private sector*. Public Services International Research Unit.
- 43 Hall, David. (2012). *Re-municipalising municipal services in Europe*. Public Services International Research Unit.
- 44 See World Trade Organization. (March 1, 1999). "Article VI:4 of the GATS: disciplines on domestic regulation applicable to all services." Note by the Secretariat.
- 45 See remarks by Sanya Reid Smith, Legal Advisor, Third World Network at the WTO Public Forum on October 2, 2013. En línea en: [http://www.youtube.com/watch?v=2\\_pQqnbXpA4](http://www.youtube.com/watch?v=2_pQqnbXpA4).
- 46 Esta información se basa en las entrevistas confidenciales realizadas a diversos participantes y observadores del TISA por Scott Sinclair en Ginebra a principios de octubre de 2013.
- 47 En las palabras del informe del grupo especial sobre los juegos de azar de EE.UU.: "La soberanía reglamentadora de los miembros es un pilar esencial de la liberalización progresiva del comercio de servicios, pero esta soberanía termina siempre que los derechos de los demás Miembros son deteriorados en el marco del AGCS". World Trade Organization. (November 10, 2004). "United States—Measures Affecting the Cross-border Supply of Gambling and Betting Services." Report of the Panel, WT/D285/R.
- 48 See Sinclair, Scott. (June 2006). "Crunch Time in Geneva: Benchmarks, plurilaterals, domestic regulation and other pressure tactics in the GATS negotiations." Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives. En línea en: [http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National\\_Office\\_Pubs/2006/Crunch\\_Time\\_in\\_Geneva.pdf](http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National_Office_Pubs/2006/Crunch_Time_in_Geneva.pdf).
- 49 Pruzin, Daniel. (March 28, 2013). "Turkey Outlines Mode 4 Demand for Trade in Services Agreement Talks." *WTO Reporter*. Bloomberg Bureau of National Affairs.
- 50 Samuel Di Piazza, chairman of the U.S.-based Coalition of Services Industries and former vice chairman of the institutional clients group with Citibank. Quoted in Pruzin, Daniel. (March 28, 2013.) "Turkey Outlines Mode 4 Demand for Trade in Services Agreement Talks." *WTO Reporter*. Bloomberg Bureau of National Affairs.
- 51 Drake, Celeste. (October 2, 2013). "Presentation at the WTO Public Forum." En línea en: <http://www.youtube.com/watch?v=uq9GxwRBta8>.
- 52 Legislative Assembly of New Brunswick. (April 2004). Select Committee on Public Auto Insurance. "Final Report on Public Auto Insurance in New Brunswick."
- 53 Además, la exclusión de la autoridad gubernamental del AGCS podría no podría tomarse como base para excluir la creación de un nuevo sistema público de seguro de automóvil.
- 54 David Schneiderman. (2008). *Constitutionalizing Economic Globalization: Investment Rules and Democracy's Promise*. Cambridge: Cambridge University Press. P. 71.
- 55 See Letter from U.S. Congressional representatives to USTR Michael Froman, July 17, 2013. En línea en: [http://insidetrade.com/index.php?option=com\\_iwfile&file=jul2013/wto2013\\_2288.pdf](http://insidetrade.com/index.php?option=com_iwfile&file=jul2013/wto2013_2288.pdf).

56 United States Trade Representative. (2013), "2013 Section 1377 Review On Compliance with Telecommunications Trade Agreements." p. 4. En línea en: <http://www.ustr.gov/sites/default/files/04032013%202013%20SECTION%201377%20Review.pdf>.

57 Inside U.S. Trade. (June 14, 2013). "Punke Signals U.S. Government Surveillance Could Complicate Trade Talks." *World Trade Online*, 31(24).

58 See Sinclair, Scott. (2014). "Trade agreements, the new constitutionalism and public services." In Stephen Gill and A. Claire Cutler (Eds.), *New Constitutionalism and World Order* (pp. 179-196). Cambridge University Press.

59 Véase el Artículo XIV bis del AGCS, "Excepciones relativas a la seguridad," que dice, en parte, "ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de... impida a un Miembro la adopción de las medidas que estime necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad..." En línea en: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/26-gats\\_01\\_e.htm](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats_01_e.htm).

60 Para una excelente discusión, en el contexto de la UE, de una variedad de opciones disponibles para reforzar la protección de los servicios públicos en los acuerdos comerciales y de inversión, véase: Krajewski, Markus. (November 14, 2013). "Public Services in EU Trade And Investment Agreements." Draft paper prepared for the seminar *The politics of Globalization and public services: putting EU's trade and investment agenda in its place*. Brussels. En línea en: [http://www.epsu.org/IMG/pdf/Draft\\_report\\_Markus\\_Krajewski\\_mtg14Nov2013.pdf](http://www.epsu.org/IMG/pdf/Draft_report_Markus_Krajewski_mtg14Nov2013.pdf).





**Internacional de Servicios Públicos**  
**45 avenue Voltaire, BP 9**  
**01211 Ferney-Voltaire Cedex, Francia**  
**Tel: +33 4 50 40 64 64**  
**E-mail: [psi@world-psi.org](mailto:psi@world-psi.org)**  
**[www.world-psi.org](http://www.world-psi.org)**



Public Services International  
Internationale des Services Publics  
Internacional de Servicios Públicos  
Internationale der Öffentlichen Dienste  
Internationell Facklig Organisation för Offentliga Tjänster  
國際公務勞運