

ANTONIO ELÍAS

Uruguay en su laberinto: la inserción económica internacional en disputa

Introducción

La consideración de cuál es y cuál debería ser la inserción internacional del Uruguay exige formularse algunas interrogantes vitales, como las siguientes: ¿Inserción para quién? ¿Para los sectores privilegiados de la sociedad? ¿Para que los capitales, sean nacionales o transnacionales, puedan moverse libremente, generando la concentración de la riqueza y su contracara, la exclusión social? ¿O, por el contrario, para avanzar en el desarrollo productivo con justicia social y profundización democrática? ¿Inserción soberana o subordinada?

Y la pregunta principal: ¿Alguna de las políticas de inserción internacional al alcance del gobierno uruguayo permite salir del laberinto con una solución positiva para los intereses de la clase trabajadora y sus aliados? Lamentablemente estimo que la respuesta es no, rotundamente, dentro del actual sistema económico internacional. Ello no implica desconocer la existencia de diferencias importantes, desde el punto de vista de un posicionamiento estratégico latinoamericanista, entre el Mercosur, la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (Alba) y las alternativas impulsadas actualmente por

los Estados Unidos como la Alianza del Pacífico y el *Trade in Services Agreement (Tisa)*.

El contexto internacional se encuentra en un punto de inflexión. La crisis de la economía mundial se traslada aceleradamente a los países periféricos; los teóricos del desacople que sostuvieron que la crisis del norte no se trasladaría al sur se equivocaron. Complementariamente se revaloriza el valor del dólar y su papel como principal moneda internacional mientras pierden peso las monedas que se plantearon como alternativas y se deprecian las monedas de los países periféricos.

Caen sustancialmente los precios de los productos primarios que exportan nuestros países y comienza un proceso de debilitamiento económico de los países periféricos y un empobrecimiento creciente de las clases subordinadas.

En este marco, el análisis de la inserción internacional de Uruguay debe realizarse tomando en consideración diversas variables que se desarrollan en los epígrafes de este trabajo, aclarando desde un comienzo que Uruguay no es una economía cerrada a la inversión extranjera, ni al comercio, aunque mantiene ciertas políticas proteccionistas, en particular hacia sus empresas públicas. En cualquier caso las disposiciones del Tisa exceden largamente tanto el actual nivel de apertura, como la injerencia en el sistema de reglas económicas nacionales.

En el comienzo se hace énfasis en las dificultades de los pequeños países para participar en las disputas de poder —económicas, políticas y militares— que dan forma a la estructura institucional que ordena el funcionamiento de la economía internacional capitalista. En los procesos de inserción internacional la correlación de fuerzas orienta la distribución de costos y beneficios

entre los diferentes países y las clases sociales que los componen, determinando quiénes serán favorecidos y quiénes perjudicados.

Los problemas de tamaño como elemento analítico cobran mayor sentido en el marco de un creciente desarrollo de las fuerzas productivas, con enormes economías de escala, y una redefinición de la división internacional del trabajo, guiada por los intereses de los grandes conglomerados transnacionales, que ha relegado a la América del Sur a ser, básicamente, proveedora de materias primas.

En el trabajo se analiza y se trata de identificar lo que está sucediendo en el Mercosur —el mayor acuerdo de integración regional en la historia de la América Latina—, donde se encuentra inserto Uruguay. La creación del Mercosur en 1990 —constituido por países con enormes diferencias entre sí— ha determinado en buena medida las políticas de inserción económica del país. Existen sustanciales asimetrías entre los miembros del acuerdo, lo que ha generado numerosos problemas que no han encontrado solución en el marco institucional existente.

Se destaca que el capital, en el contexto de la crisis mundial, busca la profundización, hasta sus últimas consecuencias, del modelo de acumulación vigente, lo que implica la expansión del capitalismo contemporáneo a los ámbitos que aún están en manos del Estado y la consolidación de una nueva estructura institucional, a nivel internacional, impuesta por el capital transnacional.

Con el ingreso al Tisa los inversores extranjeros reducirán al mínimo las reglamentaciones que restringen el «libre comercio», no importa si están diseñadas para proteger los derechos laborales, la salud de la población, el medioambiente, la estabilidad financiera o el acceso universal a los servicios públicos.

El problema del poder para los pequeños países

La mayor parte de los análisis sobre los procesos de integración hacen abstracción, o se refieren tangencialmente, a las determinaciones específicas que operan sobre los «pequeños países» de la región. Sin desconocer que las tendencias generales que han predominado en la América Latina se manifiestan también en estos países, creemos pertinente jerarquizar el análisis de sus particularidades por varias razones, en primer lugar porque Uruguay es uno de los pequeños miembros del Mercosur. Su superficie y población representan, ambas, solamente un 1,2 % del total. En el mapa se podrán ver las enormes asimetrías entre sus miembros.



En términos muy generales puede decirse que la

pequeñez restringe los márgenes de acción de los países en cuestión, y tiende a dificultar la solidez e independencia del Estado-nación. Los pequeños países suelen depender en mayor medida que los otros del contexto externo, cuyos cambios los afectan más en términos relativos, por lo que su posición resulta a menudo muy influida por su capacidad para maniobrar en la escena externa y para encontrar en ella formas específicas de inserción [Sierra, 1994].

Las limitaciones de los pequeños países suelen resultar más agudas en períodos como el actual, de crisis y reconfiguración de la estructura económica internacional, en particular cuando se aceleran tanto el desarrollo de las fuerzas productivas como la globalización de los mercados. Semejantes dificultades resultan agravadas por la condición periférica de la América Latina, así como por el impacto de la crisis generada por el modelo neoliberal.

Sin necesidad de sostener que el tamaño de un país –y su correlato de mayor dependencia del contexto externo– sea la variable decisiva para dar cuenta de las características que asumen en ellos los procesos de desarrollo económico y

sociopolítico, parece indudable que las limitaciones de autonomía de tipo estructural que les son propias adquieren una significación más relevante justamente en períodos históricos como el actual, en que se procesa una crisis planetaria y se redefinen las matrices de inserción internacional de cada país.

Es indudable que el caso contemporáneo de crisis del sistema (decaimiento de las organizaciones multilaterales, regionalización, transnacionalización y globalización) pone en jaque los espacios de autonomía de todos los Estados nacionales, pero ese fenómeno opera con una radicalidad y aceleración aún mayores en los pequeños países.

Tanto más si están situados en una región como la América del Sur, que ha profundizado en las últimas décadas su papel periférico como vendedor de materias primas –buena parte de ellas en poder de capital extranjero– y comprador de bienes manufacturados de baja y alta tecnología, lo que la hace cada vez más dependiente y vulnerable.

Es de destacar en dicho contexto que Uruguay no ha logrado desarrollar rubros que puedan considerarse decisivos para una inserción dinámica competitiva en la economía internacional, y por lo tanto para lograr un crecimiento económico sostenible a mediano y largo plazo; en particular, en el plano de la incorporación de los avances científico tecnológicos, el desarrollo industrial y la participación de las manufacturas en las exportaciones.

En 2014 las principales exportaciones de bienes fueron: soja (16 %); carne bovina (15 %); productos lácteos (8 %); celulosa (7 %); arroz (5 %); concentrado de bebidas (5 %); vehículos y autopartes (5 %); cueros y sus manufacturas (3 %); trigo (3 %); madera y productos de ese material (3 %).

El tamaño es una limitación importante del margen de maniobra, es decir, de la capacidad de elegir entre distintas opciones de políticas de inserción, pero dicha restricción tiende a reforzarse con la ausencia de recursos naturales estratégicos de alto valor económico, como minería y petróleo, y una exigua base tecnológica.

En los hechos existe un patrón de «centro-periferia»: intercambio de productos primarios o *commodities* por productos de media o alta tecnología que se puede observar no solamente en los datos de comercio de Uruguay con Brasil, o con el resto del mundo. También se observa dicho patrón en el comercio del Mercosur en su conjunto con el resto del mundo.

Al asumir las limitaciones de un país pequeño, sin recursos naturales de alto valor, y que no ha incorporado alta tecnología, se comprende la importancia que tienen la capacidad y predisposición para actuar de quienes tienen el poder para tomar las decisiones claves.

Una parte del desempeño de los pequeños países depende de sus propias políticas, de su capacidad negociadora y de su habilidad para maniobrar en el contexto externo frente a las determinaciones, pero también frente a los resquicios que deja la relación de fuerzas con los países hegemónicos y sus contradicciones.

Si desechamos –por poco útiles para el análisis concreto– las posiciones analíticas de tipo determinista, puede sostenerse que, tanto en términos económicos como políticos, una parte considerable del desempeño de pequeños países como Uruguay depende de sus propias políticas, así como de su «capacidad negociadora» y de su «habilidad para maniobrar» en el contexto externo, siempre más aleatorio y cambiante para ellos que para los países grandes.

Lo importante de esta vía de análisis es que introduce la necesidad de evaluar las decisiones de política de estos países y no considerar –como es habitual en el pensamiento único– que todo lo que ocurre en ellos es aquello que «necesariamente debía suceder».

Debe reconocerse, sin embargo, que en un período histórico en que se acentúa la influencia de las grandes unidades económicas transnacionales (productivas, comerciales y financieras) y su creciente poder para sobredeterminar las capacidades decisionales de los Estados, son justamente los pequeños países los que se ven más expuestos a la influencia de dicho fenómeno. Y por esa vía, ven dificultada al máximo su posibilidad de compatibilizar las políticas de inserción al mercado mundial y el equilibrio macroeconómico, con las exigencias de integración socioeconómica nacional y la gobernabilidad de sus respectivas sociedades.

El Mercosur y sus limitaciones

Con anterioridad a la firma del Tratado de Asunción (1991), Uruguay tenía convenios vigentes desde la década de los setenta con sus vecinos: con Argentina, el Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (Cauce, 1974); con Brasil, el Protocolo de Expansión Comercial (PEC, 1975). Dichos acuerdos implicaron en su momento un aumento considerable en el volumen de los bienes exportados por Uruguay a ambos países, así como una diversificación de productos que hasta entonces no existía. En particular, debe destacarse que ambos convenios reconocían el menor potencial económico relativo de Uruguay, situación que no se repite en el Tratado de Asunción, donde los cuatro Estados quedan en pie de igualdad.

El proceso de creación del Mercosur –en particular, la firma del Tratado de Asunción– fue acompañado de un debate que giró en torno a la viabilidad de Uruguay como país pequeño en el marco de la globalización. La enorme mayoría de los actores sociales y políticos respaldó el ingreso al Mercosur, en la medida en que se percibió como crucial para la supervivencia del país.

Pese al retroceso que significaba la pérdida del reconocimiento de las asimetrías, tales actores políticos, económicos y sociales entendieron que era beneficiosa la incorporación del país al proceso de integración regional, dado que los resultados económicos serían más negativos en caso de perderse el acceso con preferencias a ambos mercados.

De los ciento treinta senadores y diputados que conforman la Asamblea General, solo tres votaron en contra: los diputados del Movimiento de Participación Popular (MPP) Helios Sarthou y Hugo Cores, y el diputado de Democracia Avanzada Sergio Previtali no aprobaron la Ley 16.196 (22 de julio de 1991), en la que se avaló la integración al Mercosur. Dichos legisladores entendieron que el Mercosur configuraba una extensión al plano regional de las mismas propuestas que han determinado la sujeción total al Banco Mundial y al Fondo Monetario Internacional, de cada una de las naciones afectadas, y es la consecuencia natural de las estrategias aperturistas, monetaristas y antiestatistas vigentes en los firmantes del Tratado de Asunción. Y consecuentemente, eran una reafirmación tácita de las concepciones dominantes y afectarían negativamente la producción, la distribución del ingreso, la ocupación, la selección tecnológica y el medio ambiente, difícilmente reversibles para Uruguay.

Para los sectores dominantes, el Mercosur era necesario e inevitable, tenía riesgos y servía de argumento principal para impulsar un conjunto de reformas muy caras a una parte muy importante del sector empresarial. Estas reformas eran coincidentes con los lineamientos sintetizados en las medidas del Consenso de Washington. Para amplios sectores políticos y empresariales, la integración e intensificación comercial implicarían la redefinición del papel del Estado y la flexibilización laboral. Por lo tanto, estos reclamos no desvinculaban el proceso de inserción regional del país de su reforma interna.

En diciembre de 1994, en Ouro Preto (Brasil), se aprobó un protocolo complementario del Tratado de Asunción, estableciéndose lo que se ha dado en llamar una unión aduanera imperfecta, que entró en vigencia el 15 de diciembre de 1995. A partir de esa fecha ningún país miembro puede hacer acuerdos de libre comercio con terceros países sin la aprobación de los restantes miembros.

En este proceso de integración regional, Uruguay vio reducido el peso de su industria manufacturera. Desde el punto de vista comercial, la evolución se caracterizó en un comienzo por un incremento sustancial de las exportaciones y las importaciones al Mercosur (en 1998 ambas superaban el 50 %).

En la actualidad se ha reducido mucho el comercio con el bloque regional, en 2014 las exportaciones llegan al 29 %, y las importaciones al 34 % de todo el comercio uruguayo. Las exportaciones a la Argentina se han reducido sustancialmente: alcanzan un 4,4 %, debido a las políticas proteccionistas y restricciones comerciales que aplica dicho país, mientras las importaciones ascienden al 15 %. En tanto, Brasil es responsable del 18,1 % de las exportaciones uruguayas y del 17,3 % de las importaciones.

El énfasis en el problema de los pequeños países no significa dejar de lado que el Mercosur, desde su origen y hasta el momento, es parte del proceso de apertura económica favorable a la ofensiva del capital bajo la concepción del «regionalismo abierto». El documento original de Cepal lo define como un proceso que busca «conciliar», por un lado, la «interdependencia» nacida de acuerdos comerciales preferenciales y, por el otro, la interdependencia «impulsada básicamente por las señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general», donde las «políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional y que las complementen» (Cepal, 1994: 7). Advierte, además, que ese regionalismo es distinto de la apertura simple del comercio y de la promoción no discriminada de las exportaciones, por contener un «ingrediente preferencial reflejado en los acuerdos de integración y reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural de los países de la región» (Cepal, 1994: 8).

Y continúa sosteniendo que

[u]n objetivo complementario es hacer de la integración un cimiento que favorezca una economía internacional más abierta y transparente [...]; los acuerdos de integración deberían tender a eliminar las barreras aplicables a la mayor parte del comercio de bienes y servicios entre los signatarios en el marco de sus políticas de liberalización comercial frente a terceros [Cepal, 1994: 8].

Se trata de conceptos poco claros y que son utilizados para fundamentar las recetas de liberalización comercial incorporadas en los procesos

de integración regional, acentuando la inserción sin protecciones en la economía global y la dependencia financiera.

Un aspecto central que no puede ignorarse son los déficits del bloque regional. En primer lugar, la exagerada confianza en los resultados de la liberalización comercial y el regionalismo abierto, a la vez que se mantienen persistentemente barreras al comercio –arancelarias y pararancelarias– entre los miembros del bloque. En los hechos no existe un mercado ampliado efectivo, lo que impide que los pequeños países puedan atraer inversiones con escalas de producción suficientes para participar en el mercado regional.

No se han resuelto tampoco las grandes asimetrías existentes, las que se agravaron como consecuencia, entre otros aspectos, de políticas cambiarias contradictorias en la región y de la falta de coordinación de políticas macroeconómicas.

La estructura institucional es frágil e insuficiente para resolver los múltiples problemas de la integración. La incapacidad de incidir en la resolución de conflictos se vio con toda notoriedad en el diferendo entre Argentina y Uruguay por la instalación de una planta de celulosa sobre el río Uruguay, que incluyó aspectos jurídicos (posible violación de tratados) y ambientales (eventuales impactos negativos). En 2014 el gobierno argentino prohibió el uso de los puertos uruguayos para trasbordar mercaderías a su país.

Otro aspecto central es que la división del trabajo regional no incluye la complementación productiva. La falta de capacidad y/o voluntad de los socios para avanzar en la consolidación y profundización del proyecto de integración incluye también las posiciones divergentes entre sus miembros respecto a la realización de acuerdos con la Unión Europea.

Por último, la incorporación de nuevos miembros, como Venezuela y Bolivia, puede ser muy importante desde el punto de vista geopolítico y energético, pero difícilmente pueda resolver los déficits anteriormente señalados.

Por otra parte, los esfuerzos desarrollados desde la Alianza Bolivariana –Tratado de Comercio de los Pueblos (Alba-TCP)– no han logrado concretarse como una propuesta de integración alternativa. A tal punto es así que Venezuela y Bolivia ya se han integrado también al Mercosur, mientras Ecuador ha solicitado su ingreso.

El progresismo confronta con el proyecto neoliberal

El siglo XXI se ha abierto con una ofensiva del capital por implantar las reformas institucionales de segunda generación que se realizaron buscando viabilizar el cumplimiento de los objetivos del Consenso de Washington. Ya en los últimos años de la década de los noventa era notorio que dicho Consenso había fracasado y la hipótesis central para explicar esos resultados fue que era inadecuado el marco institucional, el cual había sido creado para implementar el modelo de desarrollo anterior (proteccionista y estatista) y no llevar adelante las políticas del nuevo modelo.

Como contrapartida a dicha ofensiva y en el contexto de una importante crisis económica, surge el progresismo como alternativa a los gobiernos neoliberales, que fueron derrotados electoralmente por organizaciones políticas con fuertes raíces en la izquierda y una importante base social en los trabajadores y en los pueblos originarios. Así sucedió en Argentina, Bolivia, Brasil, Ecuador, Uruguay y Venezuela.

El modelo de acumulación que se impulsa en esta tercera fase de la ofensiva capitalista profundizó el desplazamiento del Estado por el mercado y la apertura de la economía, bajo el reiterado y falso argumento de que la competencia con el exterior permitiría eliminar las ineficiencias a través del sistema de precios, a la vez que facilitaría el ingreso de capitales y de tecnología.

Las reformas de segunda generación impulsadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pretenden expulsar el poder político de la economía para dejarla en manos del poder de las empresas transnacionales y sus aliados locales. Tanto el Área de Libre Comercio de las Américas (Alca) –rechazado definitivamente en Mar del Plata– como los tratados de Protección de Inversiones y de Libre Comercio (Pile), que siguen proliferando, intentan una profundización del proceso de globalización que adjudica a nuestro continente el papel de proveedor de materias primas en bruto o con poco valor agregado.

En este proceso, «las iniciativas de integración regional representan un tercer nivel de reforma, la política comercial, que apunta a complementar la liberalización unilateral y multilateral impulsada desde mediados de los años ochenta» (BID, 2002: 8).

Sostiene el BM que el cambio tecnológico abre nuevas oportunidades de privatización y desmonopolización de los servicios y la ampliación de las funciones de los mercados: el Estado debe pasar de productor de bienes a promotor y regulador.

Las políticas económicas, la estructura impositiva y las normativas para la inversión deben responder a los requerimientos del actual sistema globalizado, dejando estrecho margen para

acciones fuera de los parámetros internacionales impuestos por las empresas transnacionales y el sistema financiero.

La ofensiva del capital impulsa un proceso de «neocolonización». Debe entenderse por ello la ocupación física de los territorios para sostener una división internacional del trabajo que dé continuidad y permanencia al histórico papel del Continente como proveedor de materias primas que son propiedad de empresas extranjeras: una colonización sin banderas.

En este marco se inscriben los megaproyectos de la Iniciativa de Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (Iirsa), creada en el año 2000 durante la primera Cumbre Sudamericana como una forma de facilitar y promover la integración regional. Esta cuenta con el apoyo técnico y financiero del BID, la Corporación Andina de Fomento y el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata.

La Iirsa busca unir varios países y sectores productivos para canalizar, en forma rápida y económica, los flujos comerciales mediante el mejoramiento en infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones. Está dirigida, fundamentalmente, a los complejos y cadenas productivas con grandes economías de escala y capacidad exportadora, mayoritariamente en manos extranjeras. Su meta esencial es la extracción, rápida y económica, de los recursos naturales, lo que facilita la instalación de nuevas industrias, particularmente las llamadas «industrias sucias».

Implica, además,

el repliegue del Estado de la gestión directa de la infraestructura, la implantación de nuevos marcos regulatorios y la introducción de la

competencia en ciertos servicios, la creación de nuevas instituciones para la regulación y el control de los servicios públicos, las privatizaciones y el ingreso de otros operadores nacionales e internacionales [como] rasgos comunes de esta transformación histórica [BID, 2000: 4].

En este período es rechazado en la Cumbre de Mar del Plata (2005) el proyecto más ambicioso de libre comercio impulsado por los Estados Unidos desde 1994: integrar el continente americano desde Canadá hasta la Argentina y Chile a través del Área de Libre Comercio de las Américas (Alca).

Es a partir de ese momento que la ofensiva del capital continuó avanzando con otros instrumentos que determinan buena parte de la agenda de inserción internacional de la América del Sur.

Por un lado, se encuentra la Alianza del Pacífico que integran Chile, Colombia, Perú y México, todos ellos aliados de los Estados Unidos e impulsores del modelo neoliberal. Cabe prestar atención, además, a que los tres países sudamericanos tienen TLCs con los Estados Unidos, la Unión Europea y bilaterales con varios países asiáticos.

Colombia, Chile y Perú llevan a cabo individualmente una política muy activa de negociación de tratados de libre comercio (TLC) y acuerdos bilaterales o plurilaterales con numerosos países desarrollados y en vías de desarrollo de otras regiones, en especial de Asia. En general, estos acuerdos contemplan la liberalización rápida del comercio de bienes, el comercio de servicios y su tratamiento de los asuntos regulatorios es mucho más amplio y sofisticado que el de los que han suscrito

con otros países latinoamericanos [Rodríguez Mendoza, 2012: 12].

Estos tres países concentran la casi totalidad de acuerdos de libre comercio celebrados por países de la América del Sur con terceros países desarrollados y en desarrollo. Chile y Perú son parte de las negociaciones de uno de los tres grandes tratados de libre comercio que impulsan los Estados Unidos: el Tratado Transpacífico (TTP, por sus siglas en inglés).

Por su parte, el Mercosur, al cual se integró Venezuela en 2012, solamente negocia en bloque con terceros países y a la fecha han firmado un número muy reducido de tratados de libre comercio que no incluyen la liberalización completa del comercio, ni temas referidos al sistema regulatorio. Los países con los que mantiene acuerdos vigentes son: Chile (1996), Bolivia (1997), México (2002), Perú (2005), Israel (2007), India (2009) y Egipto (2010).

En la agenda del bloque regional está la negociación de un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Estas negociaciones comenzaron en 1990, y en 1995 se firmó un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación, que entró en vigor en 1999. En el año 2000, las partes empezaron a negociar un Acuerdo de Asociación, estructurado en tres capítulos: el diálogo político, la cooperación y el comercio. Las negociaciones se suspendieron en 2004 por diferencias fundamentales en el capítulo comercial.

En mayo de 2010, tras seis años de suspensión, se retomaron las negociaciones con el objetivo de lograr un acuerdo comercial completo que no se limite al comercio de bienes industriales y agrícolas, sino que también contemple los servicios, la mejora de las normas sobre contratación pública, la propiedad intelectual,

las aduanas, la facilitación del comercio y los obstáculos técnicos al comercio.

En 2015 Brasil y Uruguay se plantearon la posibilidad de hacer un acuerdo a «diferentes velocidades», con el objetivo de evitar que las objeciones que ha sostenido Argentina impidieran su realización. Esta alternativa se abandonó por dos razones: la Unión Europea tiene mandato para negociar en conjunto con todo el Mercosur, y el gobierno argentino decidió ingresar nuevamente en las negociaciones.

El Alba-TCP es una nueva forma de encarar los procesos de integración regional poniendo énfasis en la colaboración y la complementación política, social y económica entre naciones para avanzar en proyectos alternativos al neoliberalismo. El Alba se fundamenta en la creación de mecanismos que aprovechan las ventajas de la cooperación entre las diferentes naciones asociadas para compensar las asimetrías entre esos países. Esto se realiza mediante la utilización de fondos compensatorios y la aplicación del TCP.

Integran este bloque tres países sudamericanos: Bolivia, Ecuador y Venezuela. A ellos se suman países caribeños y centroamericanos, entre los que se destacan Cuba (que lo funda junto a Venezuela) y Nicaragua. También son miembros Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, San Cristóbal, San Vicente y las Granadinas, y Surinam. El desarrollo de este bloque se logra en gran medida gracias a la presencia de Venezuela bolivariana, protagónica en lo político y en lo económico.

Debe recordarse que los tres países sudamericanos que integran el Alba mantienen una relación estrecha con el Mercosur: Venezuela ya es parte del bloque; Bolivia inició el proceso para su integración total; Ecuador es Estado

asociado. Cabe puntualizar que este último firmó, en diciembre de 2014, un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. Todo lo anterior demuestra que el Alba no ha logrado constituirse aún como un espacio alternativo de integración económica regional.

Los países miembros de los tres bloques –Alianza del Pacífico, Mercosur y Alba–, más allá de las notorias diferencias en sus políticas de inserción internacional, participan en la Unión de Naciones Suramericanas (Unasur), creada en 2008, que tiene como objetivos construir una identidad y ciudadanía suramericanas, al igual que desarrollar un espacio regional integrado aunque, hasta ahora, su accionar está limitado al ámbito político.

El plurilateralismo: nuevo mecanismo de la ofensiva del capital

La crisis en los países centrales no detuvo la ofensiva del capital a través de la penetración de las empresas transnacionales en la mayoría de los mercados del continente americano, porque:

La sociedad contemporánea transita un camino de crisis, funcional a un proceso permanente de concentración y centralización del capital como forma de acumulación de los capitalistas [...] [L]a crisis supone la salida de escena de algunos actores económicos y el ingreso de otros, en un nuevo escalón de desarrollo tecnológico y de capacidad de la fuerza de trabajo para transformar la naturaleza y al propio ser humano [Gambina, 2013:17].

Como consecuencia del fracaso de la Ronda de Doha, la Organización Mundial del Comercio

(OMC) dejó de ser el ámbito principal para que los países centrales impulsaran la realización de acuerdos internacionales. Durante más de dos décadas se realizaron acuerdos bilaterales de comercio (TLC) en todo el mundo, y en los últimos cinco años se ingresó en una nueva etapa: los acuerdos son plurilaterales, abarcan múltiples continentes y están hegemonizados por los Estados Unidos.

El resultado de estas negociaciones serán acuerdos que definirán las características institucionales del mercado mundial –lo cual no se podía lograr con la firma de los TLC bilaterales o regionales– y se realizan al margen de la OMC, donde cada Estado, al menos en lo formal, actúa con plena soberanía y en condiciones de igualdad con los demás países.

Las nuevas negociaciones son voluntarias, plurilaterales, dirigidas por bloques hegemónicos que definen las características de los procesos y quiénes pueden integrarse. En estas negociaciones se van a reflejar, fundamentalmente, los intereses y el poder de los bloques que las conducen.

Los Estados Unidos y sus países aliados están impulsando tres grandes negociaciones plurilaterales a nivel mundial, las cuales se vieron fortalecidas cuando el Senado de los Estados Unidos votó (24/06/2015) la ley de Promoción del Comercio, conocida como «vía rápida», que permitirá a Washington negociar con más libertad tratados comerciales internacionales. La vigencia de esta autorización se prolongará hasta 2018 y podrá extenderse hasta 2021.

Con esta legislación la Casa Blanca podrá presentar al Congreso acuerdos comerciales internacionales sin que este pueda enmendar detalles o bloquearlos con minorías. Como consecuencia, adquiere el margen necesario para

negociar con más libertad el ambicioso TTP, que incluye, junto a los Estados Unidos, a once países de la cuenca del Pacífico: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, y englobaría a cerca del 40 % de la economía mundial. Se espera sea aprobado antes de finales de año. Asimismo, se prevé que ofrezca un impulso adicional al Tratado de Comercio e Inversiones con la Unión Europea y al Tisa.

Con estos tratados los Estados Unidos buscan consolidar su modelo de acumulación y asegurar los mercados de sus principales áreas de influencia, y a la vez intentan frenar el avance de China y Rusia.

Las características del Tisa

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

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

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

Una vez que los espacios de la periferia fueron incorporados a las relaciones capitalistas de

producción, el imperialismo siguió avanzando más allá de los límites impuestos por la geografía mediante la mercantilización de sectores de la vida económica y social antaño preservados al margen de la dinámica predatoria de los mercados, como los servicios públicos, los fondos de pensión, la salud, la educación, la seguridad, las cárceles y otros por el estilo [Boron, 2012: 23].

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

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

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

Los principales objetivos de este acuerdo son: a) libre acceso a los mercados para sus empresas, sin limitaciones de ningún tipo; b) trato nacional, sus empresas tendrían un trato igual que las empresas nacionales sin ninguna forma de discriminación; c) trato de nación más favorecida, el máximo beneficio que se otorgue a cualquier nación se le debe otorgar a los miembros de este acuerdo.

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

1) El «*statu quo*», el cual «congelaría los actuales niveles de liberalización de la economía en todos los ámbitos» (ISP, 2014: 14). Esto bloquearía la posibilidad de que un gobierno presente o futuro pueda volver atrás lo ya liberalizado.

2) Las «disposiciones de trinquete», que implican que «cualquier cambio o enmienda a una medida nacional relacionada con los servicios que en la actualidad no se ajustan a las obligaciones del acuerdo, sea dirigido a una mayor conformidad con el acuerdo, no menos» (ISP, 2014: 14). Esto significa que solo se podrán hacer cambios en la dirección de mayores niveles de liberalización, reduciendo cada vez más la soberanía nacional.

3) Arreglo de diferencias: la Unión Europea y los Estados Unidos proponen que «el tribunal debe tener la necesaria formación y solvencia referida a los servicios financieros en controversia» (WikiLeaks, 2014: 16); lo que implica que las condiciones que se establezcan serán reguladas y arbitradas por tribunales propios, excluyendo así las competencias y las legislaciones de cada país. Existen múltiples experiencias que demuestran que estos tribunales, tales como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones (Ciadi), favorecen los intereses de las empresas transna-

cionales en detrimento de los Estados que reciben las inversiones, eliminan el poder judicial y establecen una privatización de la justicia.

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

5) El Tisa solo excluye de las obligaciones del tratado a los «servicios suministrados en el ejercicio de la autoridad gubernamental» que cumplan el doble requisito de no ser provistos «en condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios» (ISP, 2014: 14); con lo cual quedan incluidos prácticamente todos los servicios que el gobierno presta a la población, entre otros: educación, salud y seguridad social (por existir proveedores privados); electricidad, agua y telefonía (porque se comercializan).

Este acuerdo, que libera el comercio de servicios, reduce las soberanías nacionales, ya que se perderá control de la economía y se afectará la democracia, en tanto los acuerdos adquieren carácter supraconstitucional, por lo que su aplicación podría impugnarse de inconstitucional. Los inversores extranjeros obtendrán así protección respecto a las reglamentaciones restrictivas del «libre» comercio, aunque estén diseñadas para proteger el medioambiente, la salud, seguridad pública, estabilidad financiera o para garantizar el acceso universal a los servicios. Los derechos

laborales y los ingresos de los trabajadores, activos y pasivos, también podrán ser puestos en cuestión, generando un deterioro significativo de ellos.

La inserción internacional en disputa

En el marco de esta ofensiva general del capital hay un capítulo muy especial: los ataques contra los países progresistas más radicales que realizan los Estados Unidos, sus países aliados y las burguesías locales. Las políticas desestabilizadoras contra Bolivia, Ecuador y Venezuela se complementan con políticas de cooptación dirigidas a gobiernos progresistas, como Brasil y Uruguay, que inscriben sus proyectos de país en el marco de la institucionalidad capitalista dominante.

Se está produciendo una contraofensiva imperialista que incluye, necesariamente, una radicalización conservadora de las burguesías locales que buscan la desestabilización de los gobiernos progresistas, los que:

En las nuevas condiciones no podrán mantener los niveles de compensación social con que algunos gobiernos han ido administrando la crisis y conservando la base social, a menos que los gobiernos utilicen el poder estatal que poseen para reducir el poder del capital. Esto implica admitir el conflicto de clases como necesidad, hasta para la permanencia de los gobiernos de izquierda mediante elecciones [Stolowicz, 2012: 398].

En el caso uruguayo, el intento de cooptación se ha enfrentado con la existencia de una disputa al interior del Gobierno y del Frente Amplio, caracterizada en los siguientes términos por uno

de los principales dirigentes del movimiento sindical: «En una sociedad capitalista dividida en clases con intereses distintos... todas las herramientas de definición entran en tensión y están en disputa. Y también el gobierno, sin duda».¹

Hay que tener en cuenta que en Uruguay los intereses del trabajo y el capital coexisten y disputan en forma asimétrica en temas cardinales, en particular en aquellos relacionados con la inserción internacional, la concentración y la extranjerización del sector productivo y, por supuesto, la distribución del valor agregado y las normas laborales entre patrones y asalariados. Todo ello en el marco de sistemas productivos que se han caracterizado históricamente por su mala calidad y la baja incorporación de valor agregado.

El dominio del capital ha crecido, a pesar de los triunfos políticos del Frente Amplio, y se consolidó el modelo extractivista exportador, con su consecuente proceso de primarización, la profundización de la apertura a la inversión transnacional en nuevas instalaciones, y la extranjerización de la capacidad productiva existente, en particular la tierra y los recursos del subsuelo.

El peso de la clase trabajadora se muestra en la ampliación de los derechos de los asalariados, el consecuente fortalecimiento de los sindicatos y las mejoras salariales. Sin embargo, el rasgo capitalista estructural, la explotación de la fuerza de trabajo, mantiene sus características principales, en particular la existencia de sectores importantes de trabajadores con bajos salarios.

Con el fin del ciclo económico favorable a los países productores de materias primas será

muy difícil mantener, tanto los ingresos reales de trabajadores, y pasivos, como las políticas asistenciales para los sectores más desprotegidos. Todo ello exacerbará las contradicciones objetivas entre las clases dominantes y dominadas, lo que podría desestabilizar al gobierno al reducir la disponibilidad de recursos para financiar sus políticas de conciliación de clases como consecuencia de la caída de la demanda de materias primas, en volumen y precios; la recuperación del valor relativo del dólar, con las consiguientes devaluaciones; el aumento de los intereses de la deuda externa y el retraimiento de la entrada de capitales.

La aparición del Tisa como una alternativa para mejorar la situación económica del país se produce en dicho contexto y ha sido rechazado enfáticamente por el movimiento sindical. Nuevamente, uno de los temas centrales de disputa entre el trabajo y el capital es la política de inserción internacional del país. Así sucedió en 2007, cuando un sector importante del Frente Amplio impulsó un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos; y volvió a suceder en 2015, cuando se hizo público el ingreso de Uruguay en las negociaciones del Tisa.

La firma del TLC con los Estados Unidos fue rechazada porque hubo una intensa disputa al interior del gobierno, la fuerza política y la sociedad civil, en la que triunfó la posición sostenida por el movimiento sindical, la Universidad de la República y la mayoría de las organizaciones del Frente Amplio. Dentro del gobierno fue fundamental la posición contraria asumida, con sólidos fundamentos, por el canciller Reinaldo Gargano, y es de destacar que el rechazo fue decidido en forma directa por el presidente de la República, Tabaré Vázquez, contrariando así la posición de

¹ Marcelo Abdala, secretario general del PIT-CNT, Programa Primera Vuelta, en Tevé Ciudad, 13/07/2015.

su ministro de economía, Danilo Astori, quien lideraba las posiciones a favor del TLC, al igual que lo hace actualmente a favor del Tisa.

Como contrapartida, demostrando la ambivalencia de la política de inserción internacional, Uruguay participa desde abril de 2007 como miembro observador de la Alianza Bolivariana (Alba), que entonces integraban Cuba, Venezuela, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Honduras (antes del golpe) y varios pequeños Estados caribeños.

En noviembre de 2012 el gobierno da otro viraje, y Uruguay ingresa como observador a la Alianza del Pacífico integrada por Chile, Colombia, México y Perú, países que tienen firmados Tratados de Libre Comercio con los Estados Unidos y son sus principales aliados en nuestro continente.

En agosto de 2013 el gobierno uruguayo solicitó el ingreso al Tisa² y asistió a las negociaciones el 9 de febrero de 2015, donde toma por primera vez conocimiento del material de base sobre el cual se estaba negociando.

En marzo de 2015 se denunció en la prensa que el gobierno uruguayo se había integrado a las negociaciones del Tisa.³ Consultado Tabaré Vázquez, quien había asumido la presidencia el 1 de marzo, declaró que no había sido informado de la existencia de estas negociaciones. Posteriormente resolvió trasladar la información disponible a la dirección del Frente Amplio para que tomara posición acerca de si se continuaba

o no en las negociaciones. A partir de ese momento se ha desatado una disputa al interior del Frente Amplio y dentro del propio gobierno sobre la conveniencia o no de este tratado. Los documentos secretos de la negociación del Tisa se difundieron en mayo de este año por la Red de Economistas de Izquierda de Uruguay⁴ y por la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico.⁵

¿Por qué se debe rechazar el Tisa?

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

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

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

2 Antonio Elías: «¿Por qué Uruguay solicitó integrarse al Tisa», 10/07/2014 y 24/07/2014, semanario *Voces*, Montevideo.

3 Antonio Elías: «¿Por qué Uruguay se integró al *Trade in Services Agreement* en secreto?», 26/03/2015, semanario *Voces*, Montevideo.

4 <www.redui.org>.

5 <www.sepla21.org>.

En las actuales circunstancias –cuando, según dirigentes del Plenario Intersindical de Trabajo de la Central Nacional (PIT-CNT), el Presidente va a analizar en profundidad el tema antes de tomar posición– vale la pena recordar que fue el propio Tabaré Vázquez quien, en el marco de fuertes presiones sociales y políticas, dio la orden de suspender las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos en su primer gobierno.

La segunda pretende convencer de que el ingreso a las negociaciones del Tisa no exige ningún tipo de condiciones y se puede salir de ellas fácilmente.

Antes fue el canciller Luis Almagro quien dijo que las negociaciones tienen como objetivo «establecer un régimen de comercio más amplio, flexible y predecible... lo suficientemente claro para no impedir que cada gobierno ejerza su propia soberanía para regular ciertos sectores», y destacó que «Uruguay puede aceptar o no la fórmula a la que se llegue» (*La Diaria*, 17/07/2014).

Ahora es el canciller Rodolfo Nin Novoa, quien dice que «[l]o primero que hay que hacer es juntar la información, sentarse a analizarlo con cabeza abierta y pensar que Uruguay es un país que cada vez tiene más perfil de servicios» y que va a «respetar y defender los monopolios que tiene el país, como por ejemplo la telefonía básica, la refinación de petróleo o el suministro de agua potable» y que «antes de un eventual acuerdo Tisa habrá que consultar al Frente Amplio y a los demás partidos» (06/04/2014); con lo cual se pretende restar importancia a la participación como miembro pleno.

Lo expuesto por los cancilleres se contrapone a lo que sostiene el PIT-CNT y Redes en una nota dirigida a Almagro (06/02/2015):

es ilusorio pensar que Uruguay podrá incidir mayormente en las negociaciones del Tisa, menos aun cuando se le exige como condición de ingreso a las negociaciones que acepte (sin siquiera haberlos visto, estudiado y evaluado) los textos ya aprobados por los miembros actuales (como consta en innumerables comunicaciones de la misión permanente de Uruguay ante la OMC, a la cancillería, a lo largo de 2014).

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

En ese marco parece absurdo que Uruguay, cuyas exportaciones de bienes y servicios en 2014 están compuestas en un 76,4 % por bienes, la mayor parte de origen agrícola, esté abriendo su mercado de servicios a los países centrales. Téngase en cuenta, además, que la mayor parte de los servicios que exportamos como «Transporte» (4,5 %) y «Viajes» (12,9 %) no se verán favorecidos por este acuerdo. El sector que sería eventualmente beneficiado por el ingreso a los mercados de los países miembros del Tisa es «Otros Servicios» (6,3 %), el cual tiene tres componentes principales: «Servicios empresariales, profesionales y técnicos varios» (2,5 %); «Servicios de Informática» (2 %); «Servicios financieros, excluyendo seguros» (1 %). El primero de estos se realiza en buena medida desde las zonas francas donde tienen importantes beneficios fiscales.

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

Los promotores del Tisa buscan ampliar los espacios de acumulación para el capital transnacional desplazando a las empresas del sector público. En ese sentido uno de los objetivos fundamentales son las telecomunicaciones, en particular, la transmisión de datos y contenidos, que es el sector más dinámico, donde la Administración Nacional de Telecomunicaciones (Antel) mantiene un monopolio, en base a las autorizaciones y licencias expedidas por el poder ejecutivo, en la transmisión de datos por cable y fibra óptica.

Abrir a las empresas multinacionales nuevos sectores de la industria de las telecomunicaciones compromete la propia autonomía del Uruguay en un sector esencial y estratégico para su soberanía. En los hechos, este tratado pone en cuestión la posibilidad de mantener y ampliar un sistema de empresas públicas que se preservó, en 1992, gracias a los instrumentos de democracia directa que permitieron derogar la ley de privatizaciones. Entran en cuestión, también, los derechos laborales y los ingresos de los trabajadores, activos y pasivos.

En cuarto lugar, la participación en las negociaciones del Tisa entra en franca contradicción con las definiciones programáticas del Frente Amplio en lo que tiene que ver con su política de inserción internacional. En el programa 2010-2014 el Frente Amplio define:

Reconociendo al Mercosur como la plataforma regional de la inserción internacional del país, se asume que los acuerdos comerciales con otros países y bloques de naciones deben procurar diversificar el comercio exterior, la integración sur-sur y el fortalecimiento del bloque en el plano internacional. Estos deben procesarse sin afectar los márgenes de manobra del país en sectores que pueden ser claves para una estrategia de país productivo como las compras gubernamentales, los servicios o los derechos de propiedad intelectual.⁶

Es muy explícita, también, la definición del programa del Frente Amplio 2015-2020:

Las negociaciones comerciales de inserción internacional deberán plantearse desde la agenda externa del Mercosur. Al respecto, se procurará que la misma sea amplia y diversificada en cuanto a países y producción exportable, impulsando Uruguay la profundización de los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con los países de Latinoamérica y el Caribe.⁷

Se han definido contra el Tisa el PIT-CNT, la Confederación de Organizaciones de Funcionarios del Estado, la Confederación Latinoamericana y del Caribe de Trabajadores Estatales, el Consejo Directivo Central de la Universidad de la República y un conjunto muy significativo de intelectuales y dirigentes sociales.

A favor de la participación en las negociaciones en el Tisa están sectores empresariales ligados

6 <www.frenteamplio.org.uy/index.php?Q=download&ID=1044>.

7 <www.vertiente.org.uy/webnew/documentos/Bases_FA_2015-2020.pdf>.

al comercio de servicios, los grandes medios de comunicación, voceros destacados del liberalismo económico que sostienen la conveniencia de abrir la economía del país.

A modo de conclusión

Como se ha señalado, los pequeños países como Uruguay tienen grandes dificultades para negociar su inserción internacional, dadas las enormes asimetrías de poder económico, político y militar, con sus eventuales socios. El énfasis en el bajo poder de negociación de los pequeños países no significa desconocer la importancia de otras dimensiones, pero es necesario resaltar ese aspecto, generalmente dejado de lado por la teoría económica.

Los avatares recorridos dentro del Mercosur son una prueba fehaciente de ello, y sería equivocado sostener que la inserción internacional del país se está resolviendo a través de ese mecanismo. No es así, y difícilmente pueda tener una mejora dado que la alianza argentino-brasileña y la discriminación de los países pequeños son prácticamente independientes de las posiciones políticas de los gobiernos. Uruguay, sin lugar a dudas, ha sido discriminado con gobiernos de todos los signos.

De la misma forma, parecería un salto al vacío afirmar que una incorporación plena al Alba resolvería los problemas de inserción internacional del país, más allá de la buena voluntad demostrada en múltiples oportunidades por Venezuela y Cuba. El Banco del Sur, una herramienta ideada para resolver los problemas financieros del desarrollo, no se ha logrado concretar.

De todas formas, más allá de las dificultades y debilidades de los procesos latinoamericanos de integración, ninguno de ellos tiene la gravedad de un acuerdo plurilateral con las grandes

potencias para que se profundice el dominio del capital transnacional.

En efecto, el Tisa es parte de una nueva estructura institucional mundial cuyo objetivo es garantizar el control total de nuestras economías, haciendo que la estructura democrática republicana sea solamente un mecanismo para elegir administrador, con espacios muy limitados de acción. Constituye un instrumento del imperalismo para acceder a los territorios económicos ocupados actualmente por los Estados, y restringirlos al libre albedrío del mercado. Lo que se pretende es privatizar todo lo comercializable, despojando a las sociedades del libre acceso y control de estos bienes esenciales. La finalidad primera y última es abrir caminos a una mayor acumulación de ganancias para los conglomerados económicos que operan en el mundo entero.

Las sucesivas crisis han restringido de diversas maneras las áreas tradicionales de actividad y han aumentado el número y la competencia entre las empresas. Las ganancias netas de estas entidades merman, por lo que buscan expandir sus operaciones en otros espacios económicos sin respetar límites ni aceptar restricciones.

Para eso buscan avanzar con instrumentos de guerra económica contra las naciones que resisten la ofensiva del capital, y someter a los países que participan de sus proyectos estratégicos a una normativa supranacional, de modo tal que lo que se establece en esos ámbitos –tratados, acuerdos o cualquiera sea su nombre o sigla– no podrá ser modificado por la sola voluntad de ningún gobierno integrante del «acuerdo».

Los Estados, por tanto, pierden su capacidad natural de regular y gestionar las actividades económicas y los servicios sociales, renunciando así a potestades hasta ahora inalienables en

consonancia con las normas establecidas por las constituciones nacionales. Y para intentar evitar las naturales resistencias que estas negociaciones generan en las sociedades, se establecen restricciones a la información: no se divulga lo que se está negociando y solamente se darán a conocer los términos del acuerdo cuando esté concluido. Porque, entre otras cosas, dicha información pone en cuestión la solvencia y legitimidad de los gobiernos que se integran a este nuevo/viejo modo de inserción internacional subordinado a los intereses del capital.

El 5 de septiembre de 2015 el Plenario Nacional del Frente Amplio resolvió por 117 votos a 22, plantear al Poder Ejecutivo que es inconveniente «seguir participando en las negociaciones del Tisa». En contra del acuerdo se expresaron, entre otros, el Movimiento de Participación Popular (MPP), el Partido Comunista (PCU), el grupo de Raúl Sendic (lista 711), el Partido Socialista (PS) y la mayoría de los representantes de los comités de base. Los 22 votos favorables a mantenerse en las negociaciones correspondieron al Frente Líber Seregni (FLS) y sus aliados. La resolución fue comunicada al Presidente de la República, el cual resolvió el retiro de las negociaciones en el Consejo de Ministros del 7 de septiembre. Con esta medida la izquierda uruguaya ganó una batalla contra la ofensiva del capital transnacional y derrotó, a su vez, una metodología de hacer política basada en el secretismo.

Bibliografía

Banco Mundial: *Informe sobre el desarrollo mundial. El Estado en un mundo en transformación*, Washington, 1997.

Boron, Atilio: *América Latina en la geopolítica del imperialismo*, Buenos Aires, Editorial Luxemburg, 2012.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe: *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 1994, <<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/4377/lcg1801e.htm>>.

Elías, Antonio: «Uruguay: la inserción internacional en disputa», en *Economía Mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales*, Buenos Aires, Clacso Libros, 2009.

_____ : «Crisis mundial: origen, impactos y alternativa», en *La crisis capitalista y sus alternativas*, Buenos Aires, Clacso, 2010.

_____ : «Uruguay: la invasión/inversión extranjera directa», en *Estrategias de dominación en el Cono Sur*, Santiago de Chile, Fundación Rosa Luxemburgo y el Instituto de Ciencias Alejandro Lipschutz (ICAL), 2011.

_____ : «Frente Amplio: veinte años sin proyecto histórico», en *La izquierda latinoamericana a 20 años del derrumbe de la Unión Soviética*, México, Ocean Sur, 2012.

Gambina, Julio: *Crisis del capital (2007/2013). La crisis capitalista contemporánea y el debate sobre las alternativas*, Buenos Aires, FISYP, 2013.

Sierra, Gerónimo de: *Los pequeños países de América Latina en la hora neoliberal*, Caracas, UNAM/UNHCR/UNRISD/Editorial Nueva Sociedad, 1994.

Sinclair, Scott y Hadrian Mertins-Kirkwood: *El Acuerdo sobre el Comercio de Servicios y la agenda corporativa*, Internacional de Servi-

cios Públicos, 2014, <<http://www.world-psi.org/es/informe-especial-de-la-isp-el-TiSA-frente-los-servicios-publicos>>.

Stolowicz, Beatriz: *A contracorriente de la hegemonía conservadora*, Bogotá, Espacio Crítico Ediciones, 2012.

Rodríguez Mendoza, Miguel: *Tratados de Libre Comercio en América del Sur. Tendencias, perspectivas y desafíos*, Corporación Andina

de Fomento, Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva N° 7 / 2012, versión digital en <publicaciones.caf.com>, 2012.

WikiLeaks: «Financial Services Annex, TiSA», 19 de junio de 2014, <<https://wikileaks.org/tisa-financial>>.

Williamson, John: *El cambio en las políticas económicas de América Latina*, México, Ediciones Gernik, 1991. 

CONTENT:

(FROM THE CHRISTMAS SERIES)



N° 2

LUIS CAMNITZER: *From the Christmas series No. 2*, 1971.
Serigrafía/cartulina, 64 x 70 cm