



CUADERNOS
#2



ÍNDICE

3- PRESENTACIÓN

Camille Chalmers y Julio C. Gambina

4- CAFTA

Win Dierckxsens

8- MERCOSUR

Javier Echaide

12- TBI

Luciana Ghiotto

16- TPP

Jaime Estay

PRESENTACIÓN

EL LIBRE COMERCIO EN EL DEBATE ACTUAL

Camille Chalmers y Julio C. Gambina

La SEPLA pone en circulación este Cuaderno relativo al problema del libre comercio por su actualidad, sea por las negociaciones en curso, que ya tienen larga historia, como por los rechazos impulsados por el gobierno Trump sobre pre acuerdos para tratados multilaterales.

Contrario a lo que se difunde, más que el fin de la liberalización global del capitalismo, lo que acontece es una nueva ofensiva del capital más concentrado con sostén y empuje de los principales Estados del capitalismo mundial.

Por ello es que pasamos revista a la variedad de acuerdos de liberalización negociados en la región, sea en Centro, el Sur o el Norte de América, siempre con el eje articulador del papel de las transnacionales y el Estado estadounidense.

Hemos solicitado colaboraciones a cuatro pensadores/as integrantes de la SEPLA un repaso de las principales características de la institucionalidad en curso por la liberalización, en Tratados de Libre Comercio como en Tratados Bilaterales de Inversión, para considerar los principales impactos en el desarrollo de la concentración económica y la desigualdad, tanto como la amenaza que representan para la sociedad y el medio ambiente.

Las resistencias de los pueblos son parte del análisis, tanto en referencia histórica,

del presente y del futuro inmediato, explicitado en próximos cónclaves alternativos a la agenda multilateral, especialmente de la OMC, cuya 11º Ministerial se realizará en Argentina en diciembre del 2017.

Desde la SEPLA queremos aportar a la difusión sobre la problemática de la inserción subordinada a la lógica de acumulación de los grandes capitales transnacionales, sus regresivos impactos en la sociedad Nuestramericana, al tiempo que llamamos la atención sobre la necesidad de insistir en una perspectiva soberana de integración regional e inserción independiente en el sistema mundial.

La perspectiva crítica y por la emancipación que sustenta la SEPLS en su articulación con movimientos populares nos impulsa a promover la difusión de materiales que ayuden a describir la realidad y que puedan estimular acciones y pensamientos que favorezcan la transformación social en beneficio de los pueblos de Nuestramérica.

Dado en Nuestramérica en mayo de 2017.

EL DESARROLLO Y LOS IMPACTOS DE LOS TLC EN CENTROAMÉRICA Y LOS PROCESOS DE RESISTENCIA

Win Dierckxsens

El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y América Central, comúnmente conocido como “CAFTA”, fue acordado en diciembre de 2003, después de apenas doce meses de negociación. En las negociaciones participaron Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Costa Rica se negó a suscribir el tratado sin referéndum. Este tuvo lugar en 2007 donde por poco ganó el Sí. Estados Unidos firmó en mayo de 2004 otro tratado bilateral con República Dominicana, dentro del esquema EEUU-CAFTA que juntos se denominan RD-CAFTA.

El CAFTA regula numerosas cuestiones: agricultura, telecomunicaciones, inversión, comercio de servicios, propiedad intelectual, ambiente, etc. Esencialmente sirve a los intereses comerciales de los Estados Unidos en la medida que otorga a sus empresas una serie de derechos. Las amenazas son para los países centroamericanos ya que abre profundamente sus economías a los intereses y el poder de las empresas estadounidenses (Vea, EEUU-DR-CAFTA, <http://www.bilaterals.org>, mayo 2012).

Durante la Cumbre de Madrid en mayo del 2010, los seis países centroamericanos finalizaron negociaciones para un Acuerdo de Asociación (AdA) con la Unión Europea. El Acuerdo fue firmado el 29 de junio del 2012 en Tegucigalpa, Honduras, en la cumbre del Sistema de Integración Centroamericana (SICA). La Unión Europea no

admitió condiciones menores que las formuladas en CAFTA y a partir de ello se negociarán.

PRINCIPALES IMPACTOS MACROECONÓMICOS, SECTORIALES Y TERRITORIALES

La estructura y la orientación de la mayoría de las economías centroamericanas cambiaron notablemente a partir del CAFTA. Todas ellas son más abiertas a la economía internacional, situación que resulta evidente al observar el creciente peso de las exportaciones e importaciones dentro de su producción y lo son mucho más si se consideran los procesos migratorios, el flujo de remesas familiares y la inversión extranjera directa que reciben. Las importaciones agrícolas a El Salvador, Guatemala y Honduras han aumentado un 78% desde que CAFTA entró en vigor, representando una gran amenaza a las vidas de familias pequeñas agricultoras.

La agro-exportación tradicional tiene un peso mucho más reducido. El sector terciario, dinamizado por los servicios financieros, el turismo y el comercio, se ha convertido en el más importante dentro de la estructura productiva de la región; constituye, además, un dinámico generador de empleo y divisas, mientras que el sector primario, que agrupa las actividades extractivas y agropecuarias, ha perdido importancia relativa y apenas supera el 10%

del PIB regional (Vea, Programa Estado de la Nación – Región, Estado de la Región en desarrollo Sostenible, 2008, <http://www.vanderbilt.edu>).

Se profundizó un modelo agroindustrial y extractivista que prioriza la exportación de minerales y mano de obra barata para las maquilas. Esto ha resultado en la concentración de riqueza territorial por parte de unos pocos empresas transnacionales a costa de la explotación de la naturaleza y los sectores más marginalizados de la sociedad. La agenda ambiental ha sido relegada. La protección ambiental y el uso racional de los recursos naturales son débiles e incapaces de contrarrestar la tendencia a lesionar el patrimonio natural.

Por sus diversos puntos de partida y la disparidad del crecimiento, las brechas del producto por persona entre países se han ampliado. Con el CAFTA el desempleo y la informalidad han crecido de manera inminente ante el cierre de empresas nacionales y ni siquiera generó un ambiente realmente favorable a la inversión extranjera. A años de la introducción de CAFTA la pobreza afectaba a más del 40% de las y los centroamericanos y, en términos absolutos (número de personas), creció. Solo el 28% de los trabajadores disfrutaba de empleo con ciertas garantías sociales.

CAFTA implica, como casi todos los TLCs, mayores dificultades para los pequeños y medianos agricultores debido a que en muchos casos se les prohíbe comercializar semillas criollas y se ven obligados a comprar semillas certificadas que generalmente son propiedad de grandes empresas estadounidenses. La implementación

de una ley de semillas ha tenido impactos graves para la biodiversidad y causa daños en la salud y economía. Ha quedado claro que muchos productores a pequeña escala no han podido sobrevivir en un modelo de mercado capitalista promovido por los TLCs, básicamente beneficiando a las grandes empresas.

Como la situación de los sectores más vulnerables ha empeorado, muchas personas buscan alternativas en el exterior para mejorar su condición de vida. CAFTA ha contribuido a la inestabilidad de la economía y a la desigualdad social alimentando el aumento de la violencia y emigración forzada. Guatemala, El Salvador y Honduras experimentan niveles de violencia social que están entre los más elevados del mundo.

OTROS ESCENARIOS DE LIBERALIZACIÓN EN MARCHA

En años recientes puede notarse el protagonismo que cobró la Alianza del Pacífico (México, Perú, Colombia y Chile) en la agenda de negociaciones regionales y extra regionales. A nivel regional, destacan las tratativas de Costa Rica y Panamá para alcanzar los acuerdos comerciales que le restan con los países miembros de la Alianza, condición necesaria para su incorporación al bloque. Costa Rica concluyó las negociaciones con Colombia y su Asamblea Legislativa ratificó los acuerdos con Perú y México. Mientras tanto, Panamá reanudó las negociaciones suspendidas con México y Colombia.

A las tratativas de Costa Rica y Panamá para ingresar a la Alianza del Pacífico,

debe añadirse la ratificación por parte de la legislatura costarricense del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Singapur y la entrada en vigor del TLC Panamá – Canadá. Por otra parte, el Triángulo Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras) comenzó a negociar una profundización de su acuerdo con Colombia. En lo que respecta a su esquema tradicional de integración, en los primeros meses de 2017 los países centroamericanos han realizado dos rondas de negociaciones para alcanzar una Unión Aduanera y una Cumbre con México, para promover acuerdos estratégicos. (Vea Carta Mensual INTAL N° 202 - junio 2013, <http://www19.iadb.org>).

RESISTENCIAS Y MOVILIZACIÓN SOCIAL EN CONTRA DE LOS TLC

En la historia reciente de Centroamérica pocos acontecimientos de protesta social tuvieron las características de las manifestaciones contra el TLC, como expresión de la dominación norteamericana sobre la región y en cada país en particular. Durante cinco años consecutivos Centroamérica vivió un clima de conflicto político. El móvil de la beligerancia fue la oposición a que los gobiernos de los distintos Estados aprobaran un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. El malestar social fue creciendo a partir del año 2002, llegó al clímax en el 2005 y decayó a partir del 2006.

En esos cinco años el mayor número de manifestaciones de conflicto político ocurrió en Guatemala, seguida de Costa Rica y El Salvador; aunque cronológicamente las mismas iniciaron en El Salvador y Gua-

temala. La protesta adquirió intensidad a partir del 2003 y el mayor número de ellas se presentó en todos los países, en el 2005. Aunque no fue posible cuantificar, las formas de protesta del tipo bloqueos de autopistas y carreteras, así como huelgas y tomas de tierras se presentó en Guatemala, El Salvador y Honduras. En todos los países hubo cierre de vías de acceso a los Parlamentos, Casas Presidenciales y toma de los recintos de enseñanza pública superior.

C.A. PROTESTAS SOCIALES CONTRA TLC-CA

AÑO	GUAT	SALV	NIC	HOND	C.R.	TOTAL
2002	1	7	2	0	0	10
2003	3	5	4	1	2	15
2004	8	15	1	2	9	35
2005	33	5	13	17	18	86
2006	5	6	0	3	10	24
	50	38	20	23	39	170

La lucha contra la aprobación del TLC en Centroamérica muestra un elevado nivel de la conciencia nacional frente a la dominación imperialista. Expresa riquezas de la iniciativa popular para idear y ejecutar las más diversas formas de protesta, con capacidad para articularlas a organizaciones de mayor alcance social regional, en cada país. Fue un verdadero campo de batalla donde las luchas espontáneas y de las agrupaciones más veteranas del movimiento obrero, campesino, indígena y popular abrieron grietas importantes en el funcionamiento de la explotación laboral y la dominación burguesa. (Carlos A. Abarca Vásquez, Centroamérica: Cronología de la protesta popular contra el TLC; véase

<http://www.monografias.com>).

Lo positivo del CAFTA fue que se desarrolló conciencia de la necesidad de entender la problemática de los TLCs desde una perspectiva global y movilizar a los movimientos sociales para informar a la gente sobre los peligros que representa el consumismo desenfrenado para el desarrollo sostenible de la humanidad y la protección del medio ambiente. Hay conciencia también que se debe incidir en espacios de poder (Vía Campesina, “Los tratados de libre comercio en su auge, negociaciones intensas y resistencias en crecimiento”, <https://viacampesina.org>, 28 de abril).

Costa Rica es el único país firmante del tratado que sometió su ratificación a un referéndum. Al respecto, grupos sindicales y agrupaciones opositoras al CAFTA desarrollaron una campaña con el fin de evitar que la población vote afirmativamente. El referéndum se realizó el 7 de octubre de 2007, dando como resultado un 51.62% a favor y un 48.38% en contra, siendo vinculante por superar el 40% de electorado que ejerció el sufragio (Rocío Vargas, et. al. DR.CAFTA, www.presi.com, 8 de diciembre de 2012).

ESCENARIOS ALTERNATIVOS QUE SE ABREN PARA LA DISPUTA POR NUESTRA AMÉRICA

Con la decisión de Trump de la salida de EUA del Tratado Transpacífico, el Tratado está muerto. El acuerdo estipula que al menos un 85% del Producto Interno Bruto sumado ha de ratificar el acuerdo para que este entre en vigencia. El país más afectado sería Japón que quedaría relativamente aislado (por ello inicio un rápido y múltiple

movimiento de articulación con China y Rusia). La China multipolar ya se está moviendo para ocupar este espacio vacío y en Perú (24ª Reunión de Líderes Económicos de Asia - Pacífico [APEC], el 18 de noviembre de 2016) ya se han visto las primeras manifestaciones de un movimiento hacia el mundo multipolar con el nuevo presidente (el pro-globalista Pedro Kuczynski).

Lo anterior significa la reapertura de la oportunidad histórica para que América Latina pueda orientar nuevamente su política estratégica hacia un mundo multipolar. Lo anterior implicará que el triunfo de los golpistas en Brasil probablemente resulte pírrico, que el gobierno pro-globalista electo en Argentina quede sin respaldo internacional y deba también seguir el camino de Perú en una situación de debilidad financiera estructural. Con una situación especial en México, que frente a la crisis del Nafta, se abran los espacios nuevamente de retornar al proyecto latinoamericano Celac y una profundización de su relación con los Brics.

Costa Rica fue el país de América Central donde la resistencia a al CAFTA-RD resultó más fuerte con importantes movilizaciones populares, campañas informativas y la adhesión de los más diversos sectores, desde sindicatos hasta organizaciones campesinas. Así se logró se sometiera su ratificación a un referendun, el cual se realizó el 7 de octubre de 2007, dando como resultado un 51.62% a favor y un 48.38% en contra, siendo vinculante por superar el 40% de electorado que ejerció el sufragio. Ante tales resultados, el CAFTA fue ratificado.

¿UN MERCOSUR PARA QUIÉN?

Javier Echaide¹

Hallar frases como que “el Mercosur está estancado” es hoy en día un lugar común. Este tipo de frases oculta la ambición por parte de los sectores económicos más concentrados de que el bloque regional refleje lo que en sus inicios mostró: una apertura comercial por parte de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay para la integración de los capitales de dichos países que permitiera, mediante la liberalización comercial, incrementar sus flujos y abaratar costos –en aranceles y más allá-. En 1991 los cuatro Estados se reunieron en Asunción para firmar el tratado constitutivo del Mercado Común del Sur (Mercosur): un bloque de integración regional que aspiraba a ser un mercado común dentro de los cuatro países de la Cuenca del Plata.

El Tratado de Asunción establece una zona de libre comercio que permite el libre flujo de mercancías, servicios y capitales pero no de la mano de obra, lo que permite esencialmente dismantelar progresivamente medidas estatales que, dentro de la economía liberal, se entienden “distorsivas” del comercio, como ser los aranceles, medidas para-arancelarias, subsidios, etc. A ello se le sumó la posibilidad de pasar a ser una unión aduanera (paso siguiente en la integración, si es que la medimos con los mismos parámetros del camino que inició la Unión Europea desde la posguerra) y aplicar un Arancel Externo Común (AEC)

sobre productos provenientes de fuera del bloque y la promesa de constituir una aduana unificada que, a 26 años de creado el bloque, sigue como una aspiración sensible sin miras a concretarse en lo inmediato.

El Mercosur se estableció, además, bajo toda la lógica neoliberal imperante en los años noventa: la liberalización comercial, la apertura de las economías, el libre flujo de capitales, la retirada del Estado de áreas consideradas hasta entonces como estratégicas para su control (precios de granos y carnes, servicios públicos, política comercial, etc.) era el contexto en el que todos los gobiernos de turno se movieron. Un contexto contemporáneo a la implosión de la URSS, el final de la Guerra Fría y del “pensamiento único” neoliberal como marco.

El Mercosur suele ser contrapuesto a otros bloques regionales como la Comunidad Andina de Naciones o la Alianza del Pacífico como una “alternativa” más regulacionista a la globalización neoliberal de corte más duro y aperturista. Muchas veces se advierte que el Mercosur es algo más que simplemente comercio, lo cual no deja de ser cierto a raíz de los acuerdos de cooperación en numerosas materias que van más allá de lo comercial, pero tampoco deja de ser cierto que, sin el comercio como eje vertical y motorizador de esa in-

1. Doctor en Derecho (UBA). Abogado especializado en derecho internacional. docente universitario e investigador. Miembro de ATTAC Argentina.

tegración, el Mercosur se cae.

Ello hace reflexionar acerca del verdadero sujeto activo motor de los procesos de integración regional en la globalización: el capital transnacional. No son los maestros, no son los médicos, ni siquiera las estructuras sindicales o los movimientos sociales los sujetos protagonistas de esa globalización dominante. Es el gran capital, concentrado, transnacionalizado, el que desea insertarse en las cadenas globales de valor y para lo que precisa redes más aceitadas de circulación de sus productos y de relocalización de su producción. Y ello se logra mediante tratados de libre comercio (TLCs), cualesquiera sean sus siglas.

El Mercosur dependió mucho de los vaivenes de los gobiernos de los países miembros. En ese sentido, la crisis argentina de 2001-2003 fue la que marcó un giro hacia gobiernos de un tinte más desarrollista en términos económicos dentro del bloque, que por momentos supo acercarse a bloques más radicalizados en sus diferencias con la integración con base en el libre comercio –como ser los países del ALBA-, pero manteniendo su enfoque en fortalecer al capital nacional. Los avatares del Mercosur durante la década del 2000 se desarrollaron precisamente en una defensa del capitalismo nacional en un momento histórico global de transnacionalización de capitales. El “estancamiento” del bloque refleja precisamente eso: un camino a la mitad entre la defensa de un desarrollismo de antaño y la globalización neoliberal actual.

Sin embargo, algunos logros limitados pueden admitirse. En términos de una “hegemonía regional”, Brasil supo hacer vale

su peso y tuvo a sus socios del Mercosur como aliados en más de una ocasión. La priorización del desarrollo del mercado interno y no solamente de la participación de las empresas del bloque en las cadenas mundiales de valor sin “anclarse” en los mercados nacionales, también puede ser entendida como una forma de ver al “regionalismo abierto” –tal como le llamó la CEPAL- en clave de campañas como las de “primero lo nuestro”, o “compre nacional”, que supieron poner paños fríos a la crisis económica.

Pero sus limitaciones se encuentran en la falta, no sólo de capacidad –dado que no se trata solamente una cuestión fáctica de haber tenido o no la posibilidad-, sino de carencia de pretender trascender el capitalismo como forma de organización sistémica actualmente existente. Nadie puede hacer responsable al Mercosur de “fracasar en su camino al socialismo”, precisamente porque nunca pretendió siquiera fijar tal aspiración. El Mercosur sí reflejó las aspiraciones, límites y contradicciones del “progresismo” de la zona, al menos mientras ese fue el consenso entre sus gobiernos hasta fines del año 2015.

En tanto el perfil del Mercosur depende de los perfiles gobernantes en sus Estados miembros, y en tanto la correlación de fuerzas políticas nunca es algo estable, el cambio sucedido a partir de la asunción de Mauricio Macri en Argentina o de Michel Temer en Brasil marcaron también el inicio de la “flexibilización del Mercosur”, en respuesta a ese supuesto “estancamiento” que las fuerzas conservadoras criticaban precisamente ante una pérdida de dinamismo frente a capitales globales de una

concentración mayor.

Esta “flexibilización” del bloque regional es una respuesta inter-capitalista a las necesidades locales para no perder competitividad frente a capitales extranjeros por quedar fuera de las cadenas de valor a nivel global. Es ése el verdadero mundo del que las empresas locales temen “quedar afuera”. Y en ese sentido –si se me permite desempolvar conceptos tan clásicos como acertados– la clase trabajadora resulta ajena a dicha competencia entre capitales. Ello no significa, sin embargo, desestimar lo que ocurre con el Mercosur hoy, pues el movimiento de placas subyacentes en el capitalismo hoy hace que debamos analizar de la mejor manera posible cómo y por dónde es que se desenvuelve la lucha de clases en el actual contexto.

En términos globales, el “Brexit”, la elección de Donald Trump a la presidencia de los EE.UU., así como el resurgimiento de las ultraderechas en Europa, son una respuesta conservadora a la globalización que incluso aparece como desestabilizadora del multilateralismo económico-comercial que se instaló a partir de los años noventa.

El marco de fondo para ello es la crisis abierta desde 2008 que acentuó la pérdida de empleo –que no es más que fiel reflejo de un incremento de la plusvalía relativa gracias a la financierización del capital y el libre comercio provocado por el neoliberalismo–. Instituciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tendrá su Conferencia Ministerial a mediados de noviembre de este año en Buenos Aires, son expresión de este multilateralismo en donde la creencia del crecimiento económico está dado en un mayor libre comer-

cio para todos, sin demasiadas distinciones entre países ricos exportadores de capitales y países empobrecidos exportadores de materias primas y de mano de obra barata.

Pero esa globalización, injusta y que conserva inmodificables las desigualdades sociales, también cobra sus víctimas hacia a dentro de los países desarrollados. Esos sectores guardan el resentimiento del haber sido defensores del sistema pero a la vez excluidos por él.

Y ese resentimiento xenófobo y ultranacionalista es el que se expresa en opciones partidarias como las de Trump en Estados Unidos o Le Pen en Francia, como casos más notorios. Pero se trata de un falso antagonismo entre un multilateralismo libre-cambista (OMC, tratados de libre comercio, TPP, Alianza del Pacífico, entre varias otras expresiones) y un “proteccionismo nacional”: son diversas formas en que el sistema económico dominante ejercita y ensaya sus opciones para dar continuidad a lo que en verdad se trata: las relaciones sociales de producción en donde la clase explotada continúa, aún hoy a 100 años de la Revolución de Octubre de 1917, siendo mayoritaria y se halla a las órdenes de la clase opulenta que la somete.

En esta coyuntura, el Mercosur juega un papel. La intención de los sectores dominantes locales es revitalizarla para que sea un interlocutor válido con otros bloques regionales. En abril de 2017 el presidente de España, Mariano Rajoy, visitó Brasil; y lo hizo como portavoz de los intereses por parte de la Unión Europea de alcanzar un acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la UE. Previo a tal visita, la canciller argentina, Susana Malcorra, expresó

sus buenos deseos para que las rondas de negociación entre ambos bloques finalicen con éxito quizás en el curso de este año “pero no más allá de 2018”.

Han sido largas negociaciones entre el Mercosur y la Unión Europea, llevan 13 años de duración, al tiempo que la Ronda de Doha de la OMC alcanza a cumplir 16. Un Mercosur “flexibilizado” a la medida de las corporaciones multinacionales es una herramienta clave para alcanzar logros para estos capitales. Y en ese marco es que voces disonantes como las de Venezuela dentro del bloque resultan, cuando menos, incómodas. Sobre todo teniendo en cuenta que el Mercosur aprueba sus decisiones por el voto unánime de sus miembros. La crisis de Venezuela es el marco necesario para poder instalar las condiciones para una suspensión de uno de los países más contrarios a las posturas librecambistas dentro del bloque. Con ello, se allana el camino hacia la firma de un TLC con la Unión Europea.

El cambio de gobierno en Argentina y Brasil por fuerzas políticas de corte neoliberal y más conservador permite la recepción de instituciones como la OMC o el Foro Económico Mundial como muestras de que la región se encuentra dispuesta a una nueva ola favorable a las inversiones extranjeras, tal como en los años noventa. Y para ello, los tratados de libre comercio y otros instrumentos, como los tratados bilaterales de inversión o TBI, ofrecen una protección al capital transnacional que le garantiza beneficios reduciendo sus costos y disminuyendo sus riesgos, aún en desmedro de derechos sociales adquiridos en décadas pasadas o en derechos que debemos garantizar tanto hoy como

a futuro, como son los derechos humanos, los derechos de la naturaleza, el derecho al agua, a un ambiente sano, etcétera.

De este modo, acuerdos como los TBI o los TLC garantizan a las empresas transnacionales privilegios para poder asegurar una mayor acumulación que hoy sólo puede realizarse con una mayor explotación de los recursos que posee a disposición, sea la fuerza de trabajo o la naturaleza. Así, los Estados resultan garantes de estas condiciones ofreciendo, mediante esta red de tratados bilaterales en materia de inversión y comercio, una red de protección a los capitales.

En consecuencia, los Estados son cada vez más demandados por las multinacionales vía estos tratados ante foros de arbitraje internacional como el CIADI –perteneciente al Banco Mundial–, la Corte Permanente de Arbitraje, las reglas UNCITRAL, la Cámara de Comercio de Estocolmo, entre otros, que juzgan la responsabilidad de los Estados en cumplir con las obligaciones asumidas en los TBI y los capítulos de inversiones de los TLC para garantizar su acumulación.

Ello suele amenazar políticas públicas y el espacio regulatorio del Estado, que muchas veces han podido reflejar conquistas por mayores derechos sociales. No se trata de una defensa de lo Estatal en sí mismo, como si los Estados no poseyeran un contenido político, sino que la clase trabajadora sepa cómo actúan los actuales mecanismos utilizados por el capital transnacional en el marco de la actual globalización, para poder actuar en consecuencia y avizorar verdaderas vías alternativas para hacerse del futuro que merece. El que todos merecemos.

AMÉRICA LATINA Y EL ARBITRAJE INTERNACIONAL: UN FLAGELO QUE CRECE A LA PAR DEL PODER CORPORATIVO

Luciana Ghiotto¹

Durante los últimos treinta años, hemos visto una tendencia creciente de los Estados a adoptar compromisos que garantizan el libre movimiento del capital. Dicha tendencia se plasma hoy en la existencia de más de 250 Tratados de Libre Comercio (TLC), y más de 3000 Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). Hoy, libre comercio es sinónimo de una extensa agenda de acuerdos donde se le otorgan amplios derechos a las corporaciones que tienen potencial para exportar capital, mientras se reconfiguran las funciones de los Estados.

La proliferación de TLC Y TBI, especialmente desde los años noventa, estuvo asociada a dos grandes promesas: 1) que los tratados generarían el desarrollo, ya que se basan sobre la premisa de que el aumento del comercio provocaría el crecimiento económico, incrementando el bienestar general; 2) que la “seguridad jurídica” otorgada traería un aumento de las inversiones extranjeras. Sin embargo, más de veinte años después de la firma masiva de TLC y TBI, las promesas no se han cumplido. La liberalización comercial ha avanzado sin freno, pero eso no se ha traducido en un aumento en el bienestar para los pueblos.

América Latina no quedó exenta de las promesas incumplidas. Los capitales

extranjeros llegaron a la región, pero no siempre en el formato de inversiones de tipo greenfield, es decir, en la instalación de fábricas y nuevas inversiones que generan empleo y tienen efecto multiplicador sobre las economías. En ciertos casos como Argentina, las inversiones que llegaron fueron esencialmente Mergers & Acquisitions, capitales que vinieron a hacerse cargo de los servicios públicos privatizados en los años noventa, gozando de todas las protecciones de los TBI firmados por Argentina con sus países de origen.

Hoy numerosos estudios muestran que no existe una relación causal entre la firma de TBI y el aumento del flujo de inversiones hacia los países firmantes. Se ha demostrado que los inversores han mirado otras cuestiones más relevantes que la existencia de TBI, como el tamaño de la economía, el desarrollo del mercado interno, el precio de la mano de obra, etc. Esencialmente, la capacidad de generar ganancia en el país receptor. Esto hace que los instrumentos firmados por los países puedan ser cuestionados, ya que se cedió soberanía a cambio de un beneficio que nunca llegó.

Los tratados no provocaron la llegada de inversiones, pero sí tejieron una red de protección legal para los capitales extran-

1. Doctora en Ciencias Sociales (UBA). Investigadora de la Escuela de Política y Gobierno de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Miembro de ATTAC Argentina y de la Asamblea “Argentina mejor sin TLC”. Colaboradora del Transnational Institute (TNI).

jeros que se cristaliza esencialmente en el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés). Esto permite a las empresas transnacionales recurrir a la “justicia internacional”, que es privada y está fuera de los territorios nacionales, frente a cualquier medida de los Estados que consideren expropiatoria.

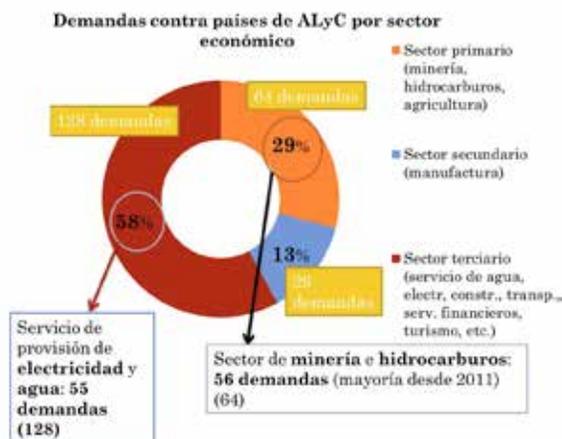
Los argumentos de las corporaciones suelen ser la violación de cláusulas incluidas en los tratados, como las de Trato Nacional (de los capitales extranjeros frente a los nacionales), Trato Justo y Equitativo (que no se discriminará ni regulará de ningún modo las inversiones), y el de Expropiación Indirecta (sobre las ganancias esperadas, aún no realizadas, de las empresas).

Las demandas ISDS se han multiplicado en las últimas dos décadas: de un total de 6 casos conocidos bajo tratados en 1995, a 767 casos conocidos hoy en día, en su mayoría presentados en el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones). Solamente en el 2015 se entablaron 70 nuevos casos de demandas inversor – Estado en base a TBI.

En el caso de los países latinoamericanos, hasta diciembre de 2016 estos habían recibido 221 demandas, lo cual representa el 30% del total de demandas del sistema. Argentina, Venezuela, México y Ecuador han sido los más demandados de la región (aunque los dos primeros son los más demandados a nivel planetario). La mayoría de las demandas contra todos los países de la región se han centrado en el sector extractivo (sector primario) y en el de servicios (sector terciario), ya que suman el

87% de las demandas (ver gráfico 1).

GRÁFICO 1 – DEMANDAS ISDS CONTRA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, POR SECTOR ECONÓMICO.



Fuente: de realización propia en base a *Policy Hub*, UNCTAD, marzo de 2017.

En el caso del sector extractivo, gran parte de las demandas se han concentrado en la actividad petrolera y minera. En el sector petrolero, el país más afectado ha sido Ecuador, que está siendo obligado a pagar 1 000 millones de dólares más intereses a la petrolera estadounidense Occidental Petroleum (Oxy) por haber cancelado un contrato de operaciones en 2006. El mismo país también ha sido sentenciado a pagar 700 millones de dólares a la también estadounidense Chevron, empresa que fue demandada por las comunidades locales por el daño ambiental causado en la zona amazónica a partir de explotaciones petroleras descontroladas. Chevron no sólo desconoció el fallo de la justicia nacional en su contra, sino que llevó al Ecuador al arbitraje internacional debido a

la rescisión de su contrato.

Por otra parte, el sector minero es uno de los más candentes en la actualidad. La mayoría de las demandas se presentaron a partir de 2011, y aún hoy siguen llegando amenazas de demandas en este sector. En muchos casos las empresas han presentado demandas contra los Estados debido a la rescisión de los contratos o la denegación de permisos de explotación de las minas.

Por ejemplo, la empresa norteamericana Dominion Minerals demandó a Panamá por 268 millones de dólares por el retiro de una concesión para la explotación minera debido al rechazo de su operación por parte de grupos indígenas y por razones de protección del medio ambiente. Lo mismo sucedió con la minera canadiense Bear Creek, que demandó al Perú por 1,200 millones de dólares, debido a que en 2011 el Estado le rescindió el contrato para operar el Proyecto minero de Santa Ana, tras la realización de protestas para la protección del medio ambiente que desembocaron en el asesinato de varios manifestantes.

Actualmente, Colombia es uno de los países más demandados por empresas mineras. Hasta el año 2016 este país no había recibido ninguna demanda, pero sólo en ese año recibió 4 (3 de ellas en el sector minero).

Uno de los casos más resonantes es el de Eco Oro vs. Colombia, demanda causada por la decisión del Estado de quitar el permiso de explotación para la zona de Angostura (de extracción de oro y plata) que la empresa tenía desde los años noventa. La decisión devino tras un fallo de la

Corte Constitucional que limita la explotación minera en las zonas conocidas como “páramos” (fuentes de provisión de agua fresca). Para llevar adelante la demanda, la empresa anunció que consiguió USD 14 millones para financiar el caso frente al CIADI por parte de una entidad del grupo Tenor Capital, una firma de Nueva York que en 2016 ayudó a la firma minera canadiense Crystallex a ganar su laudo de USD 1.2 billones contra Venezuela.

A pesar de contar con casos altamente resonantes, América Latina no es la única región de las Américas que ha recibido demandas. Por ejemplo, la empresa estadounidense Lone Pine ha demandado a Canadá por 118 millones de dólares por una moratoria preventiva contra el fracking promulgada por la provincia de Quebec. Esta demanda fue presentada bajo el amparo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA por su sigla en inglés).

Del mismo modo, la empresa canadiense TransCanada notificó que demandaría a Estados Unidos por 15 mil millones de dólares por la decisión del presidente Barack Obama de rechazar la construcción del oleoducto Keystone XL, que uniría las arenas bituminosas de Canadá con el territorio norteamericano. Este proyecto fue muy cuestionado por sus impactos ambientales, por lo cual el gobierno decidió frenar el proyecto. Esta demanda fue finalmente retirada en 2017 luego de que Donald Trump asegurara a la empresa que permitirá que continúen con el proyecto de construcción del oleoducto.

A estas demandas se suman otras pre-

sentadas contra países europeos, que muestran que no se trata sólo de una lógica Norte-Sur, sino que las empresas utilizan el mecanismo ISDS contra cualquier Estado que modifique su ganancia real o esperada.

Hay que resaltar que en el sistema de arbitraje los Estados siempre pierden, ya que aun cuando no sean condenados a compensar al inversor, las demandas les cuestan millones de dólares en gastos de defensa y de proceso. Perú lleva gastados USD 53 millones en la contratación de dos estudios de abogados estadounidenses para su defensa en las cuatro demandas a las que está siendo sometido; Ecuador gastó más de 100 millones de dólares en su defensa y en los gastos del arbitraje; por su parte, El Salvador ha gastado más de 12 millones de dólares sólo para defenderse de la minera Pacific Rim.

Por otra parte, en los casos donde sí se ha fallado en contra del Estado, las demandas representan montos gigantes que se convierten en nuevos mecanismos de deuda externa. El anuncio del gobierno argentino en 2016 de que ha avanzado en el pago de nueve demandas de empresas en el CIADI con bonos pagaderos al año 2024 es una muestra de esto.

Por lo tanto, es urgente que se desmantele el poder de las corporaciones transnacionales.

Esto implica, en primer lugar, la revisión de los compromisos asumidos por los Estados en materia de protección de las inversiones, lo cual conlleva la denuncia de los actuales tratados y el rechazo del mecanismo de solución de controversias

inversor – Estado.

Como señalamos, las promesas que traían los tratados no fueron cumplidas, y existen sobradas pruebas de los efectos nocivos que éstos han tenido sobre las regulaciones en beneficio del interés general y la protección del medio ambiente. A nivel global varios países han comenzado la revisión de sus tratados de inversión como Sudáfrica, Indonesia, Australia, Italia, Noruega, Eslovaquia y la India. Asimismo, Bolivia, Ecuador y Venezuela salieron del CIADI y comenzaron un proceso de denuncia de algunos de sus TBI. No obstante esto, continuaron recibiendo demandas de inversionistas que se ampararon en las cláusulas de remanencia (de hasta 15 años) de los tratados de inversión.

En segundo lugar, es importante pugnar por la generación de mecanismos de control del poder corporativo a nivel global. Actualmente está en discusión en el marco de las Naciones Unidas la generación de un código internacional vinculante para las empresas transnacionales que las obligue a respetar los derechos humanos y dote a los afectados y a los Estados de los mecanismos e instituciones para hacerlo valer. Esta necesidad de regular el poder corporativo ya no sólo es planteada desde los movimientos sociales, sino por diversos gobiernos y parlamentos e incluso organismos internacionales.

AUGE Y CAÍDA DEL ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA

Jaime Estay¹

EL DETERIORO DE LA OMC Y EL AVANCE DE LOS ACUERDO BI Y PLURILATERALES

En un contexto de fuerte deterioro y conflictos en las negociaciones comerciales multilaterales, presentes primero en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y luego en la Organización Mundial de Comercio (OMC), los cuales hasta la fecha tienen frenada a la Ronda de Doha de dicha Organización que arrancó hace ya más de tres quinquenios, desde los años noventa del siglo pasado tomó fuerza el establecimiento de acuerdos entre grupos de países.

Ante los problemas en las negociaciones multilaterales, que en su mayor parte han consistido en diferencias profundas entre los países atrasados y los desarrollados, creció muy rápidamente la firma de acuerdos negociados al margen de la OMC –aunque la mayor parte de ellos una vez acordados se presentan ante la Organización–, pasando de alrededor de cincuenta en 1990, a más de quinientos en la actualidad, y por esa vía se fueron ampliando los grados de apertura respecto a temas presentes en los compromisos multilaterales; y se incorporaron nuevos temas no contemplados en dichos compromisos.

En el caso de los Estados Unidos, lo anterior significó abandonar su rechazo, que había mantenido por décadas, al uso de

mecanismos paralelos al multilateralismo para empujar hacia el libre comercio global, y la adopción de una estrategia que el gobierno de ese país calificó como “liberalización competitiva”, la cual supuso moverse simultáneamente en distintos ámbitos de negociación, además del multilateral, de tal manera que, a un único acuerdo bilateral que ese país tenía vigente hasta 1997 –con Israel–, en los siguientes veinte años se agregaron otros trece acuerdos vigentes hasta hoy, entre los cuales está el TLCAN, el Acuerdo con República Dominicana y cuatro países centroamericanos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés) y los acuerdos bilaterales con Chile, Colombia, Perú y Panamá.

En los años recientes, por parte de los países desarrollados –y en particular de los Estados Unidos con la administración Obama– la tendencia a negociar acuerdos entre grupos de países se centró en la constitución de los llamados “Mega acuerdos”, negociándose desde 2010 el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) con participación de 12 países, desde 2013 el Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP) con la Unión Europea y también desde 2013 el Acuerdo Sobre el Comercio de Servicios (TISA) con participación de 22 países más la Unión Europea.

1. Profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla, México, y coordinador de la Red de Estudios de la economía Mundial (<http://www.redem.buap.mx/>).

Para esos tres mega acuerdos, los contenidos negociados han acentuado al máximo los rasgos ya presentes en la tendencia general a crear acuerdos fuera del ámbito de la OMC, ya sea respecto al comercio de bienes –en el TTP y el TTIP– o al comercio de servicios –en el TISA–: por una parte, la profundización de los compromisos en temas ya presentes en la OMC como son la mayor protección de la propiedad intelectual y la mayor apertura en las compras gubernamentales; por otra parte, la incorporación de temas no acordados hasta ahora en las negociaciones multilaterales, como son la desregulación de las inversiones, el vínculo entre comercio y cambio climático, el comercio electrónico y los compromisos de convergencia en materia regulatoria.

Todo ello al margen de la OMC, como ya dijimos, pero con la mira puesta en trasladar los “avances” librecambistas hacia el ámbito multilateral, imponiéndolos en el futuro a los más de 160 países miembros de la Organización.

EL TPP Y SUS CONTENIDOS

De los tres mega acuerdos ya mencionados, hasta inicios de 2017 el que estaba más cerca de comenzar a aplicarse era el TPP. En ese entonces, para los otros dos acuerdos todavía no concluía el proceso de negociación, en tanto que para el TPP luego de cinco años y más de 20 Rondas que iniciaron en marzo de 2010, la negociación terminó en octubre de 2015 y el 4 de febrero de 2016 fue suscrito el Acuerdo, iniciándose con ello el proceso de ratificación por los parlamentos de los países firmantes.

El texto del TPP que una vez suscrito

se dio a conocer –al levantarse el secreto que acompañó a la negociación–, está compuesto por 30 capítulos, 4 Acuerdos Paralelos y 17 Instrumentos Bilaterales, abarcando los capítulos temas referidos como los siguientes:

-comercio de bienes y servicios (entre otros, Trato Nacional y Acceso de Mercancías;

-Reglas de Origen; Defensa Comercial;

-Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Observatorios Técnicos al Comercio;

-Comercio Electrónico; Servicios financieros;

-Servicios de telecomunicaciones), a la administración del TPP (Disposiciones Administrativas e Institucionales;

-Solución de Controversias; Excepciones y Disposiciones Generales), a aspectos normativos de los países (Política de Competencia, Coherencia Regulatoria, Transparencia y Anticorrupción);

Y a otros temas como son: Inversión; Contratación Pública; Empresas Propiedad del Estado y Monopolios Designados; Propiedad Intelectual; Medio Ambiente; Laboral; Cooperación y Desarrollo de Capacidades; Desarrollo; y, Pequeñas y Medianas Empresas.

Según se ve, el texto del TPP que fue firmado incluye una amplia variedad de temas y tan sólo el cuerpo de los 30 capítulos –sin contar los anexos– abarca más de 600 páginas, si bien los capítulos tienen muy distintas extensiones, que en alguna medida reflejan las preocupaciones e inte-

reses que se impusieron en la negociación.

A modo de ejemplo, entre los capítulos más breves están el de Cooperación y

Desarrollo de Capacidades (3 pp.), el de Desarrollo (5 pp.), y el de Pequeñas y Medianas Empresas (3 pp.), dirigidos los dos

<u>TLCAN. CAP. XI (Inversión), Artículo 1106: requisitos de desempeño</u>	<u>TPP. Capítulo 9 (Inversión), Art. 9.10. Requisitos de desempeño</u>
1.- Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:	1. Ninguna Parte podrá, en conexión con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de una no Parte en su territorio, imponer o hacer cumplir cualquier requisito, o hacer cumplir cualquier obligación o compromiso:
a) exportar un determinado nivel o	(a) para exportar un determinado
b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;	(b) para alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional
c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o	(c) para adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas
d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o	(d) para relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o
e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando	(e) para restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o suministra, relacionando
f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir	(f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad;
g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o los	(g) para proveer exclusivamente desde el territorio de la Parte las mercancías

primeros hacia las economías participantes menos desarrolladas y el tercero hacia empresas que no son grandes –a lo que se agrega la total ausencia de algún capítulo dedicado a las migraciones, excepto lo referido a “Entrada Temporal de Personas de Negocios”–, en tanto que, en el otro extremo, el capítulo más extenso del Acuerdo es el de Propiedad Intelectual (80 pp.) con un tratamiento sumamente detallado del tema a lo largo de los 83 artículos que lo componen, y con el término “protección” (de los derechos de propiedad industrial, de obras literarias, de la propiedad industrial, de indicaciones geográficas, de las marcas, de datos de prueba) utilizado ¡146 veces!

En tal sentido, y a modo de ejemplo, en el siguiente cuadro se comparan el TLCAN –Tratado éste en el que Estados Unidos logró imponer sin cortapisas sus intereses– y el TPP, en las partes referidas a los “requisitos de desempeño” de la inversión extranjera.

Según se ve en el el siguiente cuadro, el TPP recoge por completo del TLCAN –incluso con casi la misma redacción– la ausencia total de cualquier requisito de desempeño hacia la inversión extranjera, comprometiendo a los gobiernos a no exigir nada a dicha inversión respecto de todo aquello que ella pudiera arrojar como posible saldo positivo de su actuación en la economía receptora: saldo neto de exportaciones, encadenamientos productivos, transferencia de tecnologías, etcétera.

TRUMP Y LA DEBACLE DEL TPP

Como parte de su estrategia anunciada

como “primero Estados Unidos”, ya desde su campaña a la presidencia, Donald Trump había anunciado su rechazo al TPP considerándolo “un desastre potencial para el país” por sus impactos negativos en el sector manufacturero estadounidense y el 23 de enero de 2017 –es decir, al siguiente día hábil de su toma de posesión– firmó la orden ejecutiva que notifica la salida de EE.UU. del Acuerdo, declarando que “Debemos proteger nuestras fronteras de la devastación de otros países que fabrican nuestros productos, se roban nuestras industrias y acaban con nuestros empleos. La protección nos brindará una gran fuerza y prosperidad”

Si se tiene presente que, para su entrada en vigor, antes de febrero de 2018 el TPP tenía que ser ratificado por al menos seis países que representaran el 85% del Producto Interno Bruto del bloque, la sola salida de Estados Unidos vuelve imposible esa meta, y desde el retiro estadounidense, los restantes participantes del TPP han venido evaluando qué tanto mantener del acuerdo original ya sin la participación estadounidense y, más en general, en qué sentidos redefinir sus estrategias de vinculación comercial ante el nuevo escenario planteado por las políticas proteccionistas anunciadas por el gobierno Trump

En América Latina, esta última cuestión es obviamente importante para Perú, Chile y México, firmantes del TPP, y sobre todo para el tercero de ellos, si se consideran los anuncios de Trump respecto de la denuncia o redefinición radical del TLCAN, sus políticas anti inmigrantes, su promesa de construir un muro a lo largo de toda la frontera y sus amenazas de afectar los

flujos de remesas, todo ello sumado a los altísimos niveles de dependencia hacia Estados Unidos de la economía mexicana, sistemáticamente generados a lo largo de tres décadas por los gobiernos neoliberales en México.

Aún es pronto para identificar los posibles implicaciones globales del “primero Estados Unidos” y de la retirada de ese país del TPP, tanto respecto de lo que durante el gobierno de Obama se había llamado “el giro asiático” de ese país con el cual se buscaba aumentar la presencia estadounidense en esa región, como en relación a las oportunidades que esa retirada ofrece a China para su posicionamiento regional y global, incluyendo la posible concreción de la “Asociación Económica Integral Regional” cuya negociación formal inició en 2013, y en la cual participan 16 países encabezados por China.

Sin embargo, en un nivel más particular todo indica que las políticas comerciales anunciadas por Trump apuntarán con fuerza a una especie de “bilateralismo agresivo”, en el cual las presiones –que siempre han estado presentes- por imponer a las contrapartes las condiciones más favorables a los intereses estadounidenses se acentuarán al máximo, para lo cual el mejor escenario de negociación no es la OMC, ni el de grupos de países, sino la relación bilateral.

En ese probable “bilateralismo agresivo” los contenidos del TPP, con sus mayores niveles de exigencia y nuevos temas, con seguridad estarán presentes, tal como ya ha anunciado Wilbur Ross –actual Secretario de Comercio de Estados Unidos-,

que ocurrirá en la probable renegociación del TLCAN, y lo mismo puede esperarse de los demás Acuerdos que Estados Unidos se proponga negociar o redefinir.

En suma, tal como ocurrió con el fracaso en 1998 del Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), y con el fracaso en 2005 del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la caída del TPP en 2017 está lejos de implicar una desaparición del sentido general y de los contenidos del Acuerdo, con el agravante en este caso de que la imposición por otras vías de los intereses estadounidenses intentará ser concretada con una dureza y belicosidad aún mayor a la de esas anteriores ocasiones.

COLECCIÓN CUADERNOS SEPLA

Cuadernos # 2



@SEPLA

www.sepla21.org

sepla@sepla21.org

La colección de cuadernos es una iniciativa de la SEPLA para contribuir a la lucha del movimiento social, sindical y popular de Nuestra América. Aquí se recogen debates fundamentales sobre el proyecto de las clases dominantes y los impactos que éste tiene para las clases populares y trabajadoras de la región.

Diseño: Verena Rodríguez

Comité editorial: Josefina Morales, Julio Gambina, Carolina Jiménez

La Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico SEPLA nace como respuesta al reclamo imposter-gable de ampliar y fortalecer el pensamiento crítico que indaga y profundiza en las causas reales de los acuciantes problemas que presentan en la actualidad los países de la región latinoamericana y del mundo y propone soluciones para alcanzar una sociedad más justa y solidaria como una real alternativa antes los efectos nocivos de los procesos globalizadores y del pensamiento único neoliberal para el desarrollo económico y social de los países. Es una organización que promueve el intercambio y la integración en el ámbito de la Economía Política y el Pensamiento Crítico, así como el estudio y enriquecimiento de su teoría.

Capítulos: Argentina, Brasil, Colombia, Haití, México, Paraguay y Uruguay

Junta Directiva: Camille Chalmers (Haiti), Julio Gambina (Argentina), Antonio Elías (Uruguay), Wim Dierckxsens (Costa Rica), Josefina Morales y Germán Sánchez-Daza (México), Carolina Jiménez (Colombia), Martin Kalos y Agostina Constantino (Argentina), Lila Milinier (Paraguay), Orángel Rivas (¿), Claudio Lara y, Consuelo Silva (Chile) y, Niemeyer Filho y Marina Machado (Brasil).

Nuestra América, Junio de 2017