

Ghiotto Luciana & Laterra Patricia (eds)

Plataforma América Latina Mejor sin TLC

25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina

//////////

Análisis y perspectivas críticas

**FUNDACIÓN
ROSA
LUXEMBURGO**

AMÉRICA LATINA
**MEJOR
SIN TLC**

25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina

////////

Análisis y perspectivas críticas

Ghiotto, Luciana y Laterra Patricia (editoras)

25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina : análisis y perspectivas críticas / Luciana Ghiotto ; Patricia Laterra. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : El Colectivo ; Fundación Rosa Luxemburgo, 2020.

278 p. ; 22 x 15 cm

ISBN 978-987-47537-5-5

1. Tratados Internacionales. 2. Economía. 3. Política Comercial. I. Título.

CDD 337.109

Edición: Ghiotto Luciana y Laterra Patricia

Diseño y maquetación: Sajoux Priscila

Plataforma América Latina Mejor Sin TLC

– <https://americalatinasintlc.org/>

– mejorsintlc@gmail.com

Esta publicación fue apoyada por la Fundación Rosa Luxemburgo, con fondos del Ministerio Federal de Cooperación Económica y Desarrollo de Alemania (BMZ). El contenido de la publicación es responsabilidad exclusiva de las y los autores, y no refleja necesariamente posiciones de la FRL.

Copyleft: Esta edición se realiza bajo la licencia de uso creativo compartido o Creative Commons 2.0 de “reconocimiento + uso no comercial + compartir igual (CC BY-NC-SA). Está permitida la copia, distribución, exhibición y utilización de la obra bajo las siguientes condiciones:

- **Reconocimiento:** debe reconocer adecuadamente la autoría (título de la obra, autor/a, editorial, año), proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de una manera que sugiera que tiene el apoyo del licenciadador o lo recibe por el uso que hace.
- **No comercial:** no puede utilizar el material para una finalidad comercial
- **Compartir igual:** Si remezcla, transforma o crea a partir del material, deberá difundir sus contribuciones bajo la misma licencia que el original.

No hay restricciones adicionales — No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que legalmente restrinjan realizar aquello que la licencia permite.



25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina

////////

Análisis y perspectivas críticas

// Índice

Prólogo	9
<i>Luciana Ghiotto y Patricia Laterra</i>	
Las promesas incumplidas de los Tratados de Libre Comercio y de inversión en América Latina: un balance a 25 años	17
<i>Luciana Ghiotto</i>	
El empleo en los Tratados de Libre Comercio y los tratados de inversión: la gran promesa incumplida	57
<i>Alberto Arroyo Picard</i>	
El impacto de los Tratados de Libre Comercio en la fiscalidad, las finanzas públicas y la capacidad regulatoria de los Estados en América Latina	97
<i>Jorge Coronado Marroquín</i>	
Tratados de protección de inversiones y demandas inversor-Estado en América Latina. Un balance de 25 años de privilegios de los inversores por sobre los derechos ciudadanos	125
<i>Lucía Bárcena, Luciana Ghiotto, Bettina Müller y Cecilia Olivet</i>	
Acuerdos de servicios en América Latina y el Caribe. Elementos para el debate	145
<i>Adhemar S. Mineiro</i>	
Impactos de los Tratados de Libre Comercio sobre el derecho a la salud y el acceso a medicamentos	167
<i>Mariela Bacigalupo y María Lorena Di Giano</i>	
Impactos ambientales de los tratados de libre comercio en América Latina	203
<i>Elizabeth Bravo, Cecilia Chérrez, Alexia Delfosse</i>	
Libre comercio y mujeres en América Latina: aproximaciones a través de los modos de desarrollo para analizar 25 años de Tratados de Libre Comercio en la región	243
<i>Patricia Laterra y Agostina Costantino</i>	



Las promesas incumplidas de los Tratados de Libre Comercio y de Inversión en América Latina: un balance a 25 años

- Por Luciana Ghitto¹

// ¿Por qué se firmaron los Tratados de Libre Comercio y de Inversión? Revisando las causas sistémicas y míticas

Desde los años noventa se expandió la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) y Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) a nivel global. Hacia mediados de 2019, existían 2.353 TBI vigentes (2.911 firmados) y 313 tratados con provisión sobre inversiones vigentes (388 firmados), especialmente TLC². Alemania y Suiza fueron de los primeros en firmar TBI en los años sesenta, en especial con países africanos. Esos países europeos ya cuentan con 155 y 127 TBI respectivamente. La red de TBI se amplió de tal modo que hacia el año 2000, la mitad de los flujos de capitales desde los países OCDE hacia los países en desarrollo estaba cubierto por un tratado (Hallward-Driemeier, 2003). En América Latina, la firma de TBI se expandió en los años noventa. En pocos años, Argentina había firmado 55 TBI, Chile 48, Ecuador 30, Perú 26, Panamá 22, Guatemala 17, Costa Rica 14, México 11, y sigue la lista. Brasil firmó 16 TBI pero no ratificó ninguno. Por otro lado, en enero de 1994 entró en vigencia el primer gran TLC: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuyo formato fue copiado en pocos años en el tratado comercial con Centroamérica (DR-CAFTA), y los bilaterales con Perú, Chile y

1 Doctora en Ciencias Sociales. Investigadora de CONICET, Argentina, con sede en la Escuela de Política y Gobierno de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Docente de Economía Política Internacional. Colaboradora del Transnational Institute (TNI). Coordinadora de la Plataforma América Latina mejor sin TLC. Agradezco los comentarios imprescindibles de Alberto Arroyo Picard, mi maestro en el camino de entender y desenmascarar los Tratados de Libre Comercio e Inversión.

2 Datos de UNCTAD Policy Hub: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements>; revisado en agosto de 2019. Es importante resaltar que existen diversas bases de datos oficiales y muchas veces no siempre son compatibles las informaciones que se ofrecen acerca de TLC y TBI vigentes, incluidas las bases de datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Organización de Estados Americanos (SICE-OEA).

Colombia. Para los primeros años del nuevo siglo, Chile se convirtió en el país con mayor cantidad de TLC del mundo; hoy posee 23 tratados que liberalizan el comercio con 65 países. La firma de TLC fue una especie de ola que arrasó la región. En pocos años, los países latinoamericanos habían firmado TLC y TBI que eran prácticamente iguales entre sí. Pero, ¿cómo se explica esta rápida proliferación? ¿Qué elementos dan cuenta de esta expansión? En definitiva, ¿qué llevó a que los Estados acepten ceder parte de su soberanía y capacidad de decisión, empujando así la reconfiguración de sus propias funciones estatales? La pregunta acerca de los motivos de la entrada a la red de TLC y TBI es importante porque nos permite entender, por un lado, los condicionantes sistémicos y contextuales de esta multiplicación de tratados; es decir, cómo los Estados, en el marco del “fin de las alternativas” de los años noventa, utilizaron los recursos existentes para intentar atraer parte de las inversiones extranjeras hacia sus territorios. Pero también esa pregunta nos lleva a identificar los actores concretos que operaron dentro de esos condicionantes y que, a partir de ciertas promesas, repetidas de país en país hasta erigirse en mitos, empujaron hacia la firma de los tratados, sin dar relevancia a los posibles impactos que estos podrían tener.

Aquí identificamos tres motivos por los cuales los Estados aceptaron firmar los TLC y TBI: primero, la necesidad intrínseca de los Estados de atraer inversiones hacia sus territorios; segundo, el contexto de desplome de la Unión Soviética y el “fin de las alternativas” al libre mercado en los años noventa; tercero, las promesas acerca de que el libre comercio traería inversión extranjera, lo cual empujaría el desarrollo y el bienestar de las poblaciones. Esto último fue sostenido tanto por organismos internacionales como por los gobiernos que difundieron estas promesas e impulsaron la firma masiva de tratados. Para entender por qué se firmaron los tratados debemos entonces tener en cuenta dos factores. Primero, y central, los determinantes sistémicos para la liberalización comercial y de las inversiones.

En el capitalismo, los Estados desarrollan diversas estrategias para atraer parte del capital global hacia sus territorios, y retenerlo allí. En los años ochenta y noventa, los Estados aceptaron ser parte de un “derecho internacional americanizado” (Panitch y Gindin, 2015) con el objetivo de crear incentivos para que una porción del capital se asentara en sus territorios, en un contexto de internacionalización de la producción. Por ello, en los TLC fueron incorporados temas centrales para la expansión global del capital, mediante los “nuevos temas comerciales” (Estay y Sánchez Daza, 2005) o temas “más allá de las fronteras” (Rodrik, 2018):

los derechos de propiedad intelectual, servicios, telecomunicaciones, compras públicas y la protección de las inversiones extranjeras con el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés). Los TBI, por su parte, se concentraron en otorgar derechos extraordinarios a los inversores extranjeros, incluyendo cláusulas que protegen al inversor en caso de políticas estatales que modifiquen las condiciones contractuales o que pongan en peligro, de algún modo, la posibilidad de ganancia. Estos tratados también incluyen el mecanismo ISDS. El contexto específico de los años noventa, el desplome de la Unión Soviética y el auge de las políticas neoliberales expresaron un nuevo empuje del capital sobre el trabajo. El fin de la URSS fue el puntapié geopolítico necesario para la constitución de una nueva institucionalidad liberal que venía a poner cierto orden a la economía globalizada, garantizando el libre mercado y el libre comercio. El nacimiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 aceleró la rebaja de aranceles que se producía de un modo más lento desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. A los condicionantes sistémicos se le debe agregar el modo concreto en que operaron los actores de las negociaciones comerciales internacionales, tanto públicos como privados. Estos desarrollaron discursos específicos que aceleraron el ritmo de firma de estos tratados. El particular formato de los TLC (sus capítulos y temas) no es casual, sino que responde a esos actores que promovieron la expansión del régimen de protección de inversiones y la apertura comercial, en particular los organismos internacionales y las empresas transnacionales. Lo que resultó de allí fue la acelerada firma de TLC y TBI en los años noventa.

Los TLC se sostienen sobre una cantidad de mitos asociados a la economía liberal. Uno de los mitos más grandes es que la libertad de mercado y de empresa, el famoso *laissez faire*, trae libertad general y bienestar (Cajas-Guijarro, 2018). Este mito se basa en una teoría económica que plantea que todo funciona mejor cuando es dejado libre a las solas leyes del mercado (Arroyo Picard, 2003). Las “economías abiertas” activarían un círculo virtuoso: la liberalización y la promoción del comercio y las inversiones llevaría a la integración económica mundial, lo cual conduciría al desarrollo económico, que a su vez generaría la reducción de la pobreza (Escobar Delgadillo y Jiménez Rivera, 2008). A su vez, este círculo se construye sobre la creencia de que el sector exportador, que es el que verdaderamente se beneficia con los TLC, empuja al resto de la economía, generando mejoras en la productividad e incorporando nuevas tecnologías, lo cual vuelve a empujar el círculo (Pizarro, 2006). Por ello, la tendencia hacia mercados mun-

diales integrados fue percibida desde los años ochenta como un gran potencial para el mayor crecimiento, constituyendo una oportunidad para los países menos industrializados (como los latinoamericanos) y post-comunistas para elevar sus estándares de vida.

// Los impulsores locales y globales de estos tratados: organismos internacionales, gobiernos, y empresas locales y transnacionales

En los años ochenta, la posición a favor del libre comercio se volvió hegemónica en la academia y en la agenda pública. Los organismos internacionales jugaron un fuerte rol para que los países más “cerrados” abrieran sus mercados. La firma de TLC fue estimulada por las recomendaciones de los organismos de Bretton Woods frente a la crisis de la deuda externa. Estos impulsaron las políticas del “Consenso de Washington” que recetaban la apertura comercial, la privatización de los servicios públicos y la reducción de los aparatos estatales para sanear las cuentas y generar el equilibrio fiscal. Entonces, se generó un combo de elementos: el acceso a créditos del Fondo Monetario Internacional estaba supeditado a la aplicación de estas políticas, con la promesa de éstas activaría el círculo virtuoso. Los Estados firmaron los TBI a cambio de, por un lado, la promesa de la entrada de capitales extranjeros y, por otro, a cambio de credibilidad, es decir, la constitución de la imagen de que el país receptor no violaría el derecho de propiedad privada del inversor extranjero.

En América Latina el resultado de estas políticas fue la firma masiva de TBI en los años noventa, y el comienzo de largas negociaciones de TLC que en su mayoría fueron finalmente firmados a principios del nuevo siglo. Otro organismo internacional que tuvo un rol importante fue la UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*), que ayudó en la generación de un clima internacional proclive a la firma de acuerdos de inversión. Al firmar TBI, sostenía el organismo, los países en desarrollo “están enviando fuertes señales a la comunidad empresarial internacional acerca de su compromiso para otorgar un marco predecible y estable con el fin de fomentar los flujos de inversión extranjera directa, tanto hacia el interior como hacia el exterior del país” (en Ghiotto, 2017: 62). Hasta fines de 2013, la UNCTAD había facilitado 12 rondas de negociación que concluyeron en la firma de 160 TBI, las llamadas “bodas masivas” (*massive weddings*) (CAITISA, 2017). Los mitos de los tratados aparecen con claridad en los preámbulos de los

TLC y los TBI. Estos tratados comienzan con preámbulos en donde se definen las expectativas de la relación bilateral y los objetivos que las partes persiguen con la aplicación del tratado. Aunque se los suele tomar como meramente declarativos, es en los preámbulos donde encontramos “el espíritu” de un tratado, es decir, su contexto, sus objetivos y fines. La Comisión de Auditoría Integral de los Tratados de Inversión y el Sistema de Arbitraje (CAITISA) del Ecuador analizó los preámbulos de los TBI ecuatorianos. Allí se observó que, por ejemplo, los TBI con EEUU, Alemania y Países Bajos, aseguran que el flujo de inversiones, al que se pretende llegar con el tratado, “promoverá el *desarrollo económico* de las Partes”; con Francia y Rusia se explicita que “el fomento y protección de las inversiones estimula la *transferencia de capitales y tecnología* entre ambos países”; con EEUU se agrega que “el desarrollo de los vínculos económicos y comerciales contribuye al *bienestar de los trabajadores y promover el respeto por los derechos laborales* reconocidos internacionalmente”; y finalmente, en casi todos los TBI ecuatorianos se sostiene que: “el fomento y la protección de las inversiones será conducente a estimular las iniciativas económicas privadas y *aumentará la prosperidad* de las Partes”³. Lo que se observa entonces es que existe un desfase entre los objetivos planteados por los tratados y lo que sucede luego de varios años de que están en vigencia (CAITISA, 2017).

Al rol de los organismos internacionales debemos sumar a los propios sectores de las burguesías “nacionales” en los países latinoamericanos, que empujaron por la firma de los tratados. Los sectores más dinámicos en los países periféricos lograron adaptarse a un comercio global cada vez más acelerado, aprovechando la rebaja arancelaria en países como EEUU o la UE. Por ejemplo en México, desde los años sesenta se conformó una fuerte burguesía de las maquilas que festejó el ingreso al TLCAN porque cristalizaba los beneficios arancelarios que ellos venían disfrutando. Lo mismo sucedió con los grupos exportadores en Centroamérica que se beneficiaron al tener acceso preferencial al mercado norteamericano, especialmente para productos textiles. En Chile, la estrategia de regionalismo abierto permitió que el Estado negociara con varios países a la vez (UE, EEUU y Asia), lo cual beneficiaba tanto a los grupos manufactureros como a los de la agroindustria y el sector forestal.

Finalmente, lo que primó en cada país fueron los intereses de estos sectores concentrados junto con gobiernos apremiados por conseguir IED y la visión de

3 *La cursiva es nuestra.*

que “quedarse atrás” en la firma de tratados reduciría la competitividad individual de cada país (Ahumada, 2019). La combinación de estos elementos fue la firma de TLC y TBI en pocos años, como se ve en el Cuadro 1 y Cuadro 2.

CUADRO 1 – Fechas de firma y entrada en vigor de los TLC entre países latinoamericanos y la Unión Europea Ordenados por fecha de firma del tratado.

Acuerdo de Asociación con UE	Firmado	Entrada en vigencia
México	Marzo de 2000	23 de julio de 2000
Chile	Noviembre de 2002	1º Marzo de 2005
Colombia	Junio de 2012	1º de agosto de 2013
Perú	Junio de 2012	1º de marzo de 2013
Centroamérica	Junio de 2012	1º de agosto de 2013 ⁴
Ecuador	Noviembre de 2016	1º de enero de 2017

Fuente: elaboración propia

CUADRO 2 – Fechas de firma y entrada en vigor de los TLC entre países latinoamericanos y EE.UU. Ordenados por fecha de firma del tratado.

TLC con EEUU	Firmado	Entrada en vigencia
México (TLCAN)	Diciembre de 1992	1º de enero de 1994
Perú	Marzo de 2003	1º de febrero de 2009
Chile	Junio de 2003	1º de enero de 2004
DR-CAFTA	Agosto de 2004	1º de marzo de 2006 ⁵
Colombia	Noviembre de 2006	15 de mayo de 2012

Fuente: elaboración propia

⁴ Para El Salvador y EEUU entró en vigencia el 1ero de marzo de 2006; un mes después para Honduras y Nicaragua; para Guatemala el 1ero de julio del mismo año. El 1ero de marzo de 2007 entró en vigencia para República Dominicana y para Costa Rica el 1ero de enero de 2009.

⁵ El 1ero de agosto de 2013 entró en vigencia para Honduras, Nicaragua y Panamá. Tres meses después, el 1ero de octubre, entró en vigencia para Costa Rica y El Salvador. En diciembre entró en vigencia para Guatemala.

A pesar del impulso a la firma de los tratados, pocos años después del Consenso de Washington, diversos estudios académicos ya mostraban que las supuestas verdades del círculo virtuoso resultaron ser más bien actos de fe. Primero, existe escasa evidencia de que las políticas de libre comercio (en tanto reducción de aranceles y de barreras no arancelarias) hayan llevado de manera directa a un crecimiento económico (Rodríguez y Rodrik, 2001). El éxito alcanzado en términos de mayor participación en los mercados mundiales no se reflejó en un crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) o de la productividad, y tampoco en una reducción de los niveles de pobreza (Escobar Delgado y Jiménez Rivera, 2008). Segundo, no se puede sostener que la firma de TBI haya sido causa directa del aumento del flujo de inversiones hacia los países firmantes (CAITISA, 2017; Hallward-Driemeier, 2003; Poulsen, 2010). Las evidencias desmienten el supuesto círculo virtuoso, y más bien convierten a los tratados firmados en camisas de fuerza sobre la capacidad regulatoria de los Estados.

// Las promesas incumplidas (que se convirtieron en mitos)

Los sectores políticos locales construyeron un discurso donde aparecía una cantidad de promesas asociadas a la firma de los TLC y los TBI. Aquí traeremos algunos ejemplos. En el año 2000, el presidente socialista Ricardo Lagos decía sobre el TLC entre Chile y EEUU: “Esto significa la generación de más puestos de trabajo, más empleo y más oportunidades. También significa la posibilidad de tener un intercambio mayor no sólo en el ámbito económico sino también cultural y de valores compartidos con Estados Unidos” (Emol, 2000). Su jefe negociador Osvaldo Rosales (2003), afirmaba que ese TLC consolidaría “nuestra opción exportadora, incrementando y diversificando exportaciones, estimulando inversiones, el crecimiento y la generación de empleos de calidad”, basado en la premisa de que: “el mejor escenario para el aumento de la productividad, la difusión del cambio tecnológico y el espíritu emprendedor es el de la apertura del comercio”.

En un discurso de 1993, el entonces presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, dijo que: “el TLCAN es un acuerdo para incrementar los salarios, estamos comprometidos a aumentar los salarios reales más de lo que han crecido hasta ahora”, y que se trataba de un acuerdo “para reducir la migración, porque los mexicanos no tendrán que migrar al norte buscando trabajo, serán capaces de encontrarlos en mi país, es mi principal compromiso” (en Luna, 2017). En no-

viembre de 1994, el presidente incluyó en su último informe de gobierno la gran promesa del TLCAN, que había entrado en vigor el 1 de enero de ese año: “El tratado avanza en sus objetivos: regular con claridad el creciente comercio entre nuestros países, alentar la inversión y la creación de empleo” (en Flores, 2014). En definitiva, las múltiples promesas del TLCAN pueden ser divididas en cuatro grandes rubros, siguiendo a Arroyo (2014): 1 – más y mejores empleos, incluso se llega a prometer que se alcanzaría en México “un estándar de vida similar al de Estados Unidos”; 2 – disminuir la migración hacia EEUU; 3 – crecimiento acelerado de la economía mexicana y convertirse en una potencia mundial exportadora de manufacturas; y 4 – mejora del medio ambiente.

En 2006, el presidente peruano Alejandro Toledo sostuvo sobre la negociación del TLC con EEUU: “Este es un TLC de todos los peruanos para todos los peruanos”, y sobre la ratificación, explicó que “creo que este Congreso lo va a aprobar porque muchos congresistas tienen conocimiento de cuáles son las ventajas de este nuevo mercado que estamos abriendo” (La Nación, 2006). Por otra parte, advirtió que “este tratado es una oportunidad y no una solución ya que su éxito dependerá de la mejora en la oferta exportable del Perú, mejora de la competitividad para aprovechar el mercado estadounidense, la promoción y protección de la mediana, pequeña y microempresa peruana” (Perú 21, 2009). El ministro peruano de Comercio Exterior y Turismo, Alfredo Ferrero, destacó en 2006 que la aprobación del TLC con EEUU era un momento histórico, ya que, según destacó, “permitirá a Perú a acceder a un gran mercado y asegurar el incremento de sus exportaciones e inversiones” (Notimerica, 2006).

La ministra colombiana de Relaciones Exteriores, María Ángela Holguín, explicó durante una gira por Europa que: “con el TLC con la UE, a Colombia se le abren unas importantes oportunidades” (TRT, 2017). El Ministerio de Comercio colombiano había justificado la firma del acuerdo con la UE diciendo que: “con un proceso de globalización mundial adelantado, se ve claramente el por qué se puso en marcha una política de transformación productiva, acompañada de instrumentos como la suscripción de acuerdos comerciales, entre otros. Estos elementos contribuyen a mejorar la competitividad de la economía y a diversificar la oferta exportable y el destino de la misma” (en Pérez y Valencia, 2010: 6). Más recientemente, los países de la región continúan negociando TLC y TBI. Argentina, que no cuenta con TLC pero sí con 55 TBI vigentes, negoció en 2017 un tratado de inversiones con Qatar. La vicepresidenta argentina, Gabriela Michetti, dijo que firmar un TBI con Qatar, implica “darles a los inversores de ambos países

garantías de transparencia, previsibilidad y seguridad de que no sufrirán arbitrariedades, discriminación o expropiaciones” (Chequeado, 2016). Sobre el acuerdo entre el Mercosur y la UE, cuyas negociaciones se cerraron en junio de 2019, la Cancillería argentina sostuvo que este acuerdo es “un hito para la inserción internacional de la Argentina, ya que aumenta las exportaciones de las economías regionales, consolida la participación de nuestras empresas en cadenas globales de valor, promueve la llegada de inversiones, acelera el proceso de transferencia tecnológica y aumenta la competitividad de la economía” (Perfil, 2019). Por su parte, el presidente Mauricio Macri explicó que: “este acuerdo va a fortalecer el crecimiento de la región. No sólo por el comercio, sino también por el flujo de inversiones, que es tan importante como el comercio. Este paraguas permitirá dar más tranquilidad, reglas más claras y estables para todos quienes quieren venir a desarrollar esta región” (Dinatale, 2019).

Por su parte, Bolivia está comenzando diálogos con la UE para cerrar un acuerdo comercial. Su canciller, Diego Pary, explicó que la delegación boliviana ha mantenido reuniones con autoridades de la UE desde marzo de 2019, “y esperamos que se avance en este acuerdo comercial”, con el que “contribuimos al cierre de un acuerdo definitivo de los dos bloques para fortalecer el acuerdo de la Comunidad Andina con la Unión Europea” (VOA, 2019). El negociador boliviano, Benjamín Blanco, señaló en junio que sería un acuerdo “muy complementario” porque las partes producen “cosas completamente distintas”: “Nosotros importamos de la UE mucha tecnología, muchos bienes de capital en este último tiempo, sobre todo, que hemos estado en un proceso de industrialización” (EuroEFE: 2019).

Las promesas de los tratados se movían, y aún se mueven, dentro del “círculo virtuoso” del libre cambio. Según todas estas declaraciones, los TLC son instrumentos comerciales que: permiten el acceso a mercados preferenciales; aumentan las exportaciones a la vez que empujan su diversificación; tienen impacto positivo sobre los mercados de trabajo, generando empleo “de calidad”; aceleran la transferencia tecnológica; dan seguridad a los inversores y por ello aumentan los flujos de inversión extranjera; empujan el crecimiento económico. Sobre esas promesas, los gobiernos y los grupos dominantes intentaron generar los consensos sociales que dieran apoyo a la firma de TLC y TBI. En el marco de la crisis de la deuda de los años ochenta en los países latinoamericanos, parecía que no quedaba otra opción. “*There Is No Alternative*”, decía Margaret Thatcher. Pero tras 25 años, es imprescindible revisar si las promesas del “círculo virtuoso” se cum-

plieron, y si los TLC produjeron el “efecto modernizador” sobre las economías. O si, por el contrario, estas promesas se constituyeron en mitos repetidos hasta el hartazgo, de país en país, sin generar un debate abierto que expusiera las numerosas aristas de cada uno de estos temas. Exponer estos mitos y sus promesas asociadas es nuestro objetivo en las próximas páginas.

Mito 1: los TLC son para regular el “comercio”

Los Tratados de Libre Comercio son sobre comercio, pero no solamente. Efectivamente regulan, es decir, ponen reglas a las relaciones comerciales entre los países. Pero decir que los tratados son “sobre comercio” es hacer referencia solamente a una parte de lo que realmente son. Un TLC regula sobre todos los aspectos de la circulación del capital a nivel global, no sólo sobre aranceles de importación y acceso a mercados. Un TLC puede tener entre 20 y 30 capítulos, y de esos capítulos sólo 5 o 6 son sobre temas específicos de comercio, como canastas de desgravación arancelaria, reglas de origen o aspectos técnicos del comercio. Los otros capítulos son sobre los temas regulatorios, es decir que afectan la capacidad regulatoria de los Estados.

Los TLC incorporan todos los temas llamados “asociados al comercio”, como los derechos de propiedad intelectual, los servicios, los servicios financieros, el comercio electrónico, las telecomunicaciones, las compras públicas, las inversiones, la coherencia regulatoria, entre otros. De este modo, la aplicación de un TLC tiene impacto sobre la capacidad recaudatoria de los Estados (porque se reducen aranceles a las importaciones, que son impuestos), pero además impactan sobre la vida cotidiana de las personas, porque, por ejemplo, empujan al aumento de los precios de los medicamentos (de compra individual o las compras estatales) al fortalecer y extender la propiedad intelectual y dificultar la producción de genéricos, a la vez que encarecen y tienden a privatizar los servicios básicos (como el agua potable, la electricidad, la educación y la salud). En suma, los TLC empujan la mercantilización de todos los aspectos de la vida, y convierten los derechos empresarios en regla internacional por encima de los derechos humanos.

Tras la Segunda Guerra Mundial, en un contexto de fronteras más bien cerradas a las importaciones, el comercio mundial se organizó mediante reglas voluntarias en el marco de las rondas de negociación del Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas (GATT). El tema principal de negociación hasta los años sesenta fue la reducción de aranceles. En ese camino de reducción arancelaria quedaban todavía afuera algunas áreas sensibles claves en el comercio global, como los pro-

ductos agrícolas y los textiles. Los acuerdos logrados en el marco del GATT son los que se consideran estrictamente comerciales, y por ello llamados de “primera generación”. Sin embargo, la última ronda de negociación del GATT (la Ronda Uruguay), implicó la ampliación de las agendas a los temas “asociados al comercio” e incluso se agregaron temas comerciales que habían quedado afuera por su alta sensibilidad para los países menos industrializados, como la agricultura y los textiles. Estos temas fueron sumados a las agendas de negociación de la OMC. Estos temas aparecen en todos los TLC, como el TLCAN, considerado el primer tratado de “segunda generación”.

A partir de todos estos capítulos, los Estados que son parte de un TLC pueden recurrir al mecanismo de solución de controversias específico de cada Tratado. Y lo que es más grave, en el caso del capítulo de Inversiones, el mecanismo es diferente y específico para los inversores extranjeros. Allí, los inversores pueden demandar a los Estados en el arbitraje internacional mediante el mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés).

Actualmente, según la literatura, se negocian los TLC de “cuarta generación”, también llamados “acuerdos del siglo XXI” o “acuerdos megarregionales”. Pero todos estos acuerdos de cuarta generación tienen un punto en común: los aspectos normativos de los tratados se han ido modernizando de acuerdo a las necesidades de acumulación del capital. Los TLC estandarizan ciertas reglas de juego que favorecen la circulación del capital, especialmente en el contexto de la expansión global (e intensificación) de los procesos productivos en las últimas décadas. Por eso se van modernizando de acuerdo a los temas que requieren ser regulados y que no logran aún el consenso a nivel global en el marco de la OMC. Por ejemplo, los temas de Comercio Electrónico fueron empujados por la necesidad de las grandes empresas tecnológicas de garantizarse el libre flujo de los datos a nivel mundial.

Por eso, este tema, que todavía no era central hace 25 años, hoy aparece en muchos de los TLC megarregionales o bilaterales (como el TPP11 o el Acuerdo Mercosur-Unión Europea). Lo mismo pasa con otros temas como las “buenas prácticas regulatorias”, que se incluyen en los TLC en los capítulos de Coherencia Regulatoria, con el fin de “facilitar” el comercio y las inversiones, es decir, acelerar los tiempos de la circulación global del capital.

Además de los temas de los años noventa, los acuerdos actuales incorporan otros más novedosos, lo cual hace que los TLC más recientes sean presentados como “marcos regulatorios modernos”. Se trata de capítulos sobre Género y

Comercio, Asuntos Laborales, Medioambiente, Desarrollo, Pequeñas y Medianas Empresas, entre otros. Pero en su mayoría, estos capítulos son solamente cáscaras vacías, es decir que no son operativos ni vinculantes, no plantean objetivos específicos ni cronogramas de trabajo, así como tampoco estipulan obligación alguna para que los Estados realicen políticas específicas que vayan de acuerdo a estos capítulos (Ghiotto y López, 2018).

Un ejemplo para ver cómo aparecen estos nuevos capítulos está en el TLC firmado entre Chile y Argentina, que reemplaza y profundiza el viejo Acuerdo de Complementariedad Económica (ACE) en el marco de la ALADI de 1994⁶. Allí se observa la incorporación de capítulos que intentan rellenar temas vacantes en los TLC, pero que no tienen una operatividad real. Un ejemplo es el Capítulo de MiPyME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa), que sólo establece una cantidad de enunciados que intentan asegurar que estas empresas se incorporen al comercio bilateral. El único objetivo específico planteado por el Capítulo es el establecimiento de un Comité MiPyME. Sin embargo, frente a cualquier desavenencia entre las Partes, se hace hincapié en que ambos harán los esfuerzos mediante el diálogo, cooperación y consultas para resolver la situación problemática. Lo mismo sucede con los capítulos Laboral, de Medio Ambiente y de Género: la modalidad en que se redactan las cláusulas es a partir del “reconocimiento” que hacen las Partes de la importancia de la defensa de los derechos laborales y medioambientales, pero no permiten que alguno de los Estados plantee una controversia vía el TLC por la violación de tales cláusulas. En ese sentido, todo queda en el plano de la buena voluntad.

En el caso del capítulo sobre Género y Comercio, el TLC entre Chile y Argentina plantea que el objetivo es lograr la “participación más equitativa de hombres y mujeres en los negocios, la industria y el mundo del trabajo”. El eje está puesto sobre el “empoderamiento económico de las mujeres”, pero no dice nada de los impactos que la liberalización comercial tiene en todos los ámbitos de la vida de las mujeres (Partenio, Latorra y Ghiotto, 2018).

En conclusión: que los TLC sean solamente sobre comercio se ha convertido en un mito. Los “temas asociados al comercio” son tan importantes como los capítulos sobre reducción arancelaria. O incluso más importantes ya que la reducción arancelaria se viene realizando desde el GATT y la OMC, mientras que con los TLC sólo se profundiza lo ya logrado hace décadas. El verdadero interés

6 Características similares tienen los TLC firmados por Chile y Uruguay, y Chile y Brasil, en el marco del llamado proceso de convergencia del Mercosur y la Alianza del Pacífico.

son los “otros temas” que llaman de “disciplina” económica.

Mito 2: los TLC permiten la diversificación de las exportaciones

En los últimos 25 años, los TLC han tendido a profundizar los modelos primario-exportadores y en los países de América Latina y el Caribe. La diversificación de exportaciones que se prometía jamás ocurrió; por el contrario, se asentaron los rasgos de economías dependientes de la extracción de recursos naturales. Estos recursos son en su mayoría exportados sin la incorporación de valor en los países latinoamericanos. A su vez, este modelo primario-extractivo se basa en la explotación sin miramientos de la naturaleza. Las consecuencias medioambientales de la estrategia exportadora son incalculables.

Los TLC no sólo no favorecen la diversificación de productos exportables, sino que además impulsan la concentración del capital en pocas manos en el sector exportador. El caso de Ecuador es notorio. Pocos grupos económicos han manejado alrededor del 40% del comercio exterior ecuatoriano entre 2013 y 2018. En ese periodo, se registraron sólo 30 grandes grupos exportadores hacia la UE, los cuales son responsables del 60% de las exportaciones no petroleras hacia el bloque europeo (Cajas-Guijarro, 2018). Del principal producto de exportación, el banano y plátano, sólo seis grupos empresarios y tres empresas individuales concentraron más de la mitad de los envíos hacia la UE. El segundo producto en importancia exportado hacia la UE, el camarón, es controlado en un 75% por apenas ocho grandes grupos. Todos estos grupos exportadores son los que se han beneficiado no sólo del comercio exterior, sino también de la persistente condición extractivista de la economía ecuatoriana, operando como “grupos reaccionarios” y poniendo frenos a cualquier reconversión productiva que supere la condición primario-exportadora del país (Cajas-Guijarro, 2018: 78).

A su vez, Ecuador entró solo en los últimos años en la negociación de TLC; a pesar de un discurso contrario a la liberalización, durante la presidencia de Rafael Correa (en 2014) se firmó el acuerdo con la UE, que entró en vigencia en enero de 2017. El análisis de este reciente acuerdo con la UE muestra que sólo ha reforzado el patrón del comercio exterior vigente: la exportación de productos primarios, dominada por los hidrocarburos, productos agrícolas, pesqueros y minerales (Acosta, 2018).

El 84% de las exportaciones ecuatorianas a la UE se concentran en sólo cinco productos: banano y plátanos, camarones, pescado enlatado, flores naturales y cacao en granos. Las 28 grandes empresas exportadoras de estos productos in-

crecieron sus exportaciones tras el primer año de vigencia del acuerdo con la UE (entre 2016 y 2017), en, al menos, 5 millones de dólares (Cajas-Guijarro, 2018). Lo mismo sucede en Chile, que es uno de los países que más se ha abierto al mundo, y sin embargo muestra una fuerte concentración de las exportaciones en una pequeña canasta de productos primarios. De hecho, se puede decir que el proceso de integración chileno al mundo sólo ha reforzado la estrategia centrada en la exportación de recursos naturales sin procesar (Pizarro, 2006). Las exportaciones chilenas a sus principales mercados (EEUU, UE y China) se concentran en productos primarios (Ahumada, 2019). Tras la firma del acuerdo con la UE, las exportaciones aumentaron un 23%, pero empujadas por el cobre, dado el aumento exponencial de su precio internacional que entre 2003 y 2007 aumentó más de un 300% su precio. Las industrias nacionales sólo explican el 2% del crecimiento de las exportaciones chilenas en ese periodo, lo cual muestra una tendencia a la especialización en la producción de materias primas y a la explotación de recursos naturales. En oposición, las importaciones provenientes desde la UE se duplicaron en ese periodo, mostrando la desigualdad del intercambio entre las regiones.

Los efectos sobre el Perú del acuerdo con la UE son similares a los otros países. Desde la implementación del acuerdo en 2013, los primeros 20 productos de importación en la UE desde el Perú representaron el 21% del total del valor exportado, mientras que en 2017 fueron el 19% (Alarco Tosoni y Castillo García, 2018). Esto no necesariamente marca una tendencia hacia la concentración, sino que se mantiene, pero luego de 5 años tampoco está mostrando una tendencia a la diversificación. Por el contrario, si vemos los principales productos de exportación del Perú hacia la UE, encontramos que han ganado competitividad las materias primas, los productos intermedios y los bienes de consumo no duradero: los minerales (oro, alambre de cobre, zinc, molibdeno) y los productos primarios como la harina de pescados, aguacates, arándanos, mangos, bananas. Por otra parte, se importan de la UE maquinarias, equipos de transporte, medicamentos, vehículos y biodiesel, entre otros productos con valor agregado. También se importan desde la UE productos como la papa congelada, cuando se trata de un producto ancestral en el Perú. Holanda es ahora la principal fuente de importación de la papa prefrita en el Perú, lo cual está a cargo de 17 empresas peruanas que son responsables del 70% de los flujos comerciales de este producto (Gestión, 2015).

Algo similar ocurre con los países centroamericanos. El TLC firmado con EEUU, conocido como DR-CAFTA, prometía acelerar la “expansión y diversificación de las exportaciones entre las Partes” (Vázquez y Morales, 2018: 120). Sin

embargo, lo que se ha observado en general es que estos países se han especializado en la exportación de “postres y condimentos”: especialmente frutas (bananos, melones, sandías, papayas, aguacates, dátiles, etc.), azúcar, especias; a lo que se le suma el oro (en bruto, semielaborado o en polvo), y algunos instrumentos de medicina, veterinaria y ortopedia. El 60% de lo exportado por el conjunto de los países de Centroamérica en el período 2014-2018 corresponde a estos productos, que en un 75% van hacia EEUU y la UE (Coronado, 2019). Al igual que en el caso de Perú, los productos importados de esos países son también maquinarias, medicamentos, teléfonos celulares y automóviles.

Siguiendo el caso de América Central, la exportación de manufacturas de bajo valor agregados, especialmente de las maquilas, explica gran parte de las exportaciones una vez vigentes los TLC. Por ejemplo, en El Salvador, los productos manufacturados de bajo valor tecnológico (como textiles y calzados) representan cerca del 40% de todas las exportaciones salvadoreñas, especialmente hacia EEUU (Vázquez y Morales, 2018). Esto ha generado una economía dual, con altas exportaciones de la producción de maquila pero que no ha tenido un efecto de derrame sobre el resto de la economía. Estas empresas se benefician de las exenciones impositivas, no se relacionan con otros sectores de la economía, operan principalmente en el sector textil y repatrian todas sus ganancias. Por otra parte, los productos exportados desde El Salvador hacia EEUU representan una canasta muy reducida de productos, mientras que mantiene una canasta más diversificada hacia otros países centroamericanos. México fue el primero en tener un TLC y muestra un patrón similar. Veamos los objetivos realmente buscados en materia de comercio exterior (luego trataremos las inversiones): el aumento de las exportaciones y su diversificación. Posteriormente analizaremos que estos objetivos se plantean como un medio para lograr un alto crecimiento de la economía nacional (objetivo que tampoco se logró).

Los TLC fueron anunciados como oportunidades de aumentar las exportaciones. Hay que decir que este objetivo sí se logró ya que el primer semestre de 2019 se exporta al mundo 8.4 veces más que el último semestre anterior al TLCAN⁷. Pero lo que no se dice es que en realidad aumentaron más las importaciones y que se mantiene el déficit comercial con el mundo. Si bien con EEUU existe superávit comercial (al que nos referiremos más adelante), con la UE el déficit

7 Los datos estadísticos (si no se especifica otra cosa) son cálculos cortesía de Alberto Arroyo en base a datos Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (INEGI) tomado de www.inegi.org.mx/sistemas/bie/

aumentó en 213% durante la vigencia del llamado TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México)⁸.

Específicamente, el acuerdo con la UE fue anunciado por el gobierno de México como una oportunidad para diversificar las exportaciones hacia otro bloque. Pero no fue así. El comercio continuó concentrado en torno a EEUU. En enero de 1994 el comercio con la UE representaba el 8% del total mexicano. Pero a la entrada en vigor del TLCUEM en junio de 2000, era ya sólo el 5,81% y para junio de 2019, apenas recupera su peso inicial al alcanzar 8.44%. A pesar de los numerosos TLC, México sigue dependiente de EEUU. Las exportaciones mexicanas hacia ese país en 1993 (inmediatamente antes de la firma del TLCAN) eran el 86.3% del total y en 2019 son 83.3%.

Según la Secretaría de Economía, casi el 80% de las importaciones mexicanas corresponde a bienes intermedios que no se producen en México, lo que denota una debilidad estructural de la economía que no se ha podido subsanar: la necesidad de importar cada vez más para poder exportar, pero con un decreciente contenido de insumos locales, lo que inhibe el desarrollo de la pequeña y mediana industria nacional. Por otra parte, las exportaciones mexicanas si bien son en su mayoría manufactureras, están concentradas en vehículos (de marcas extranjeras y parcialmente producidas en México por trasnacionales). Como vimos, tampoco se diversificó en cuanto destino u origen el comercio exterior mexicano.

Al mirar de cerca el proceso comercial, se observa que los mismos que exportan son los que importan, porque se trata de productos fabricados en su mayoría por trasnacionales para ser consumidos en EEUU o en general exportados. Esto hace que aumenten las importaciones de bienes intermedios asociados a la producción para la exportación, lo cual provoca que los dólares que entran al país por las exportaciones antes habían salido en la compra de dichos bienes. Son los llamados “turistas industriales”, bienes intermedios o materias primas que llegan a México para su elaboración y que vuelven al mercado de EEUU para su consumo final (Ghiotto, 2005). El superávit comercial con EEUU se explica debido al alto contenido estadounidense de las exportaciones mexicanas y por el petróleo que, aunque ya no tiene tanto peso en las exportaciones mexicanas, sigue siendo EEUU su principal destino. Este tipo de producción se encuentra desconectada del resto de la economía mexicana, por lo cual no genera encadenamientos productivos.

⁸ Para el análisis más desarrollado del comercio entre México y la Unión Europea puede verse Aguirre Reveles y Pérez-Rocha, 2007.

En síntesis, es verdad que en los 25 años que lleva del primer TLC México aumentó sus exportaciones totales en 8 veces y que más del 80% de ellas son manufacturas; pero también es verdad que aumentaron más las importaciones y que prácticamente todos los años desde el primer TLC ha habido déficit comercial con el mundo (la excepción son los años en que la economía decreció en 1995-1996 o estuvo casi estancada como en 2019). Las exportaciones crecieron, pero el comercio exterior no deja divisas al país. La apertura comercial abrió los mercados a la exportación, pero destruyó gran parte de la industria nacional. Por ello los exportadores importan gran parte de sus insumos. Lo que se exporta es cada vez menos mexicano (Arroyo Picard, 2003). Esta situación empeorará si se ratifica la nueva versión del TLC con América del Norte (llamado T-MEC) ya que las reglas de origen aumentan la exigencia de contenido de la región de América Latina y en el principal producto de exportación mexicano (autos) ahora se exigiría un alto contenido específicamente estadounidense.

Otro ejemplo es Colombia. En ese país se explicaba que con el acuerdo con el bloque europeo, el país podría exportar un amplio universo de productos sin pagar aranceles. Pero amplios sectores comprendían que esto sería imposible ya que la canasta exportadora de Colombia es limitada, especialmente a productos agropecuarios y recursos naturales (RECALCA, 2008: 20). Antes de la entrada en vigencia del acuerdo, el 85% del comercio con la UE se concentraba en productos primarios: 34% carbón, el 16% café, 16% ferroníquel, 9% banano y el 5% petróleo. Sólo el 7% de lo que se exportaba eran productos agroindustriales, centrado en aceite de palma, azúcar, productos de café, flores, legumbres y confitería (RECALCA, 2008: 20). Por su parte, tan sólo el 0,32% de las importaciones europeas provenían de Colombia. Por otra parte, el sector industrial colombiano fue fuertemente golpeado por el acuerdo. Las exportaciones industriales hacia Europa se redujeron en 7,9% entre 2013 y 2017, siendo la industria automotriz una de las más afectadas con una reducción en ventas al bloque económico europeo de 82,2%, pasando de USD 12,4 millones en 2013 a tan solo USD 2,2 millones en 2017 (Observatorio TLC, 2018a). En definitiva, Colombia hoy sigue siendo el mismo exportador de materias primas, café y banano, condición adquirida hace varios años y que los TLC han profundizado, relegando al país en materia de productividad e industrialización.

Cabe decir que quienes más se beneficiaron de los acuerdos con México y con Colombia fueron las propias transnacionales europeas. Una proporción importante de las “exportaciones” de México hacia Europa corresponde a tran-

sacciones entre las mismas empresas transnacionales y el principal producto mexicano vendido a la UE es el petróleo. En el caso de Colombia, el 100% de la exportación de ferroníquel es realizada por la inglesa BHP Billiton; el 30% del petróleo que produce el país es producido por las europeas BP Exploration, Perenco, Cepsa, Hocol y Emerald Energy. Por otra parte, el 53% de las exportaciones de banano son realizadas por empresas europeas como Dole Food, Del Monte y Banafruit (RECALCA, 2008).

Un patrón similar se ve en el TLC entre Colombia y EEUU, donde Colombia no sólo no ha aumentado los niveles de exportación desde 2012, sino que estas se redujeron. Las exportaciones hacia EEUU se han reducido en USD 11.192 millones, pasando de vender USD 21.833 millones en 2012 a USD 10.641 millones de 2018. Eso significa una caída de las ventas colombianas a EEUU de 51,3% (Cedetrabajo, 2019). A su vez, en términos de volumen, el 92,9% siguen siendo exportaciones tradicionales, por lo cual no hubo una diversificación de la canasta exportadora. Por el lado de la composición de las importaciones, se mantiene una clara tendencia a la compra de bienes industriales.

En definitiva, no se cumplió la promesa de que los TLC empujarían una diversificación productiva en los países de la región. Aunque no se puede decir que los TLC sean los responsables por la matriz agroexportadora, sí se puede afirmar que la profundizaron. La exportación de productos primarios con bajo valor agregado como minerales sin procesar, hidrocarburos y productos de consumo no duraderos, como frutas y pescados, tiende a profundizar las economías dependientes de los fluctuantes precios internacionales. A este proceso se suma el hecho de que los ganadores son los propios grupos económicos europeos y los “capos” del comercio local, grupos concentrados de exportadores que tienen nulo interés de que esta matriz sea modificada. México puede ser la excepción ya que la mayoría de sus exportaciones son manufacturas, pero como hemos visto son exportaciones “desde México”, pero muy poco mexicanas ya que previamente se importa la mayoría de sus componentes y claro se aprovecha la mano de obra barata.

A su vez, los impactos medioambientales de este modelo son notorios: ¿cuál es la racionalidad de que Perú importe desde Holanda papa congelada cuando se trata del país donde ancestralmente se ha cultivado este tubérculo? Este tipo de circulación irracional de productos por el mundo sí es promovido por los TLC: estos reducen a cero el arancel de importación, empujando que cultivos de las culturas ancestrales sean minimizados a nivel local, empujando el traslado de es-

tos productos en barcos que recorren miles de kilómetros y que dejan una enorme huella ecológica. Los impactos del libre comercio no son sólo sobre los productos locales, sino que son principalmente sobre el planeta y el clima.

Mito 3: los TLC potencian la llegada de Inversión Extranjera Directa

La firma de los TLC y los TBI se hizo, y se hace, bajo la promesa de que estos facilitan la llegada de la Inversión Extranjera Directa (IED) de largo plazo. La IED deseada tanto por los gobiernos como por los economistas es de tipo *greenfield*, que es la inversión productiva que genera un “efecto multiplicador” sobre la economía receptora, sobre el empleo y las cadenas productivas nacionales (y regionales). Sin embargo, también existen otros tipo de IED como la inversión *brownfield*, que es capital que llega a comprar empresas existentes, por ejemplo a través de las fusiones y adquisiciones.

En algunos casos la firma de estos tratados generó la llegada de inversiones. Pero nunca se discutió qué tipo de inversiones ni a qué sectores ni para qué. La llegada de IED de tipo *brownfield* puede no generar encadenamientos productivos ni redundar en aumento del empleo ya que puede tratarse de compra de activos existentes, como en Argentina y México (aunque en este último las estadísticas no permiten diferenciar la inversión extranjera que implica sólo cambio de dueño). Otros casos muestran que la firma de TLC y TBI afianzó los flujos de inversiones ya existentes y no los aumentó de manera significativa, como en Chile. Pero la firma de los tratados sí consolidó un conjunto de nuevos derechos para esos inversores.

El caso de Argentina muestra cómo la IED que llega a un país en un contexto de apertura y liberalización no es necesariamente la que genera empleo. Durante el primer gobierno de Carlos Menem (1989-1995), periodo cuando se firmaron la mayoría de los TBI que todavía hoy mantiene Argentina, se generó una oleada de inversiones extranjeras hacia el país. Sin embargo, la IED que llegó a Argentina en ese periodo se explica a partir de la privatización de servicios públicos y las transferencias accionarias del sector privado. En el período 1990-93, la mitad del flujo de IED corresponde a operaciones de privatización de activos públicos (Porta y Ramos, 2002). De los flujos totales de IED que ingresaron durante el período 1992-2000, el 56% corresponde a flujos destinados a la compra de empresas, tanto estatales como privadas. Sólo después de 1993 las privatizaciones dejaron de ser la fuente principal de ingresos de IED, cediendo lugar a las fusiones y adquisiciones (IED de tipo *brownfield*) de empresas privadas, y en un nivel

inferior, al financiamiento para la realización de nuevos proyectos de inversión (*greenfield*) y la ampliación de otros ya existentes. En general, los rubros donde se orientó la IED fueron los de “electricidad, gas y agua”, “comercio”, “transporte y comunicaciones”, que conjuntamente representaron el 24% (Piva, 2012). Como consecuencia, el capital extranjero asumió un rol predominante en el ámbito de los servicios públicos. No existe actividad alguna en que los inversores extranjeros no estén presentes y en la mayoría de ellos poseen una elevada participación (Porta y Ramos, 2002). El efecto fue la incorporación de cambios drásticos en los modos de gestión de estas empresas, empujando la modernización y el aumento de la productividad. Esto redundó incluso en la reducción de personal en los primeros años, mostrando que la IED no conlleva necesariamente un impacto positivo sobre los niveles de empleo.

Para atraer esa inversión, Argentina firmó 55 TBI durante los diez años de gobierno de Menem. Algunos de estos tratados estuvieron supeditados a que la flexibilización de cualquier reivindicación de control sobre los flujos de inversión. Por ejemplo, en el TBI con Alemania suscrito en 1991, la negociación quedó destrabada a último momento por la renuncia de la Argentina a impedir que los eventuales inversores pudieran repatriar libremente sus ganancias. Hasta entonces, la Argentina se reservaba el derecho de embargar esos envíos si atravesaba dificultades en la balanza de pagos (Escudé y Cisneros, 2000). Otro elemento explicativo es la necesidad de recepción de capitales de la Argentina, lo cual empujó a buscar financiamiento de fondos privados, como el grupo alemán Hermes, lo cual fue arreglado a partir de que se destrabara la firma del TBI con ese país.

El ejemplo de Argentina muestra que las promesas de que la firma de TBI traería la inversión deseada, de tipo *greenfield*, no se cumplió. Primero, porque la IED más bien tuvo el efecto de internacionalización de gran parte del aparato productivo argentino (Porta y Ramos, 2002). Segundo, porque el fuerte crecimiento de la IED en los años noventa está directamente vinculado a la renegociación de la deuda externa y la aplicación de un amplio programa de reformas pro-mercado que generaron un ambiente proclive a las inversiones. Tercero, porque la liberalización plena de los movimientos de capitales y la estabilización de la economía doméstica fueron los elementos determinantes en la llegada de la IED, lo cual a su vez privó al Estado de una política clave que es el control de capitales y la posibilidad de dirigir la IED hacia sectores estratégicos donde se palpaba con mayor claridad el efecto positivo de la inversión. Cuarto, porque tras la crisis del año 2001, con la devaluación del peso argentino y el congelamiento de tarifas, se hizo

evidente que lo que primó fueron los derechos de los inversores extranjeros en los TBI, ya que éstos demandaron al Estado argentino en el arbitraje internacional, intentando forzar una rápida adaptación tarifaria a los precios internacionales. Actualmente, Argentina sigue siendo el país más demandado por inversores extranjeros, con 61 casos ⁹.

Por su parte, el TLC entre Chile y EEUU muestra que los tratados sirven para congelar las fuentes de inversiones ya existentes, y no necesariamente para ampliar su llegada ni diversificar su procedencia. Antes del TLC, la principal fuente de IED en Chile ya era estadounidense, tendencia que se consolidó a posteriori (Pizarro, 2006). Tras los primeros ocho años de vigencia del tratado, las inversiones estadounidenses seguían siendo la mayor fuente de IED, pero con dos tendencias: primero, el destino de las inversiones es mayoritariamente al sector de servicios (desde servicios básicos como electricidad, gas y agua, financiero y de *retail*), centrados en la conquista del mercado interno; segundo, la inversión es en gran proporción de tipo *brownfield*, orientada hacia la adquisición de empresas de servicios ya existentes, que no generan nuevos empleos y que, por el contrario, generalmente vienen acompañadas de reestructuraciones y despidos (Walder, 2011), tal como vimos con el caso de Argentina.

El ejemplo del TLC entre Chile y EEUU muestra además que la IED puede llegar al país, pero no necesariamente provoca los efectos deseados. Los sectores de servicios financieros, la electricidad, gas, agua y *retail*, no constituyen sectores con capacidad de producir un flujo de tecnología que permitan generar un avance en la cadena valor, así como tampoco encadenamientos productivos nacionales o regionales (Ahumada, 2013). Al no poder poner ninguna condición sobre la inversión, por las propias cláusulas de los tratados, ni poder el Estado guiarla hacia los sectores que empujan el encadenamiento productivo, las inversiones se han enfocado en sectores con débiles capacidades de transformación y con muy poco horizonte de transferencia tecnológica. Por otra parte, como dijimos, la principal fuente de IED ya era norteamericana *antes* de la firma del tratado; entonces, lo que verdaderamente cambió con el TLC fueron los derechos otorgados a los inversores (Pizarro, 2006), es decir, la seguridad jurídica mediante un tratado internacional.

Lo mismo sucedió con las inversiones europeas en Chile. Estas también se concentran en los sectores de servicios públicos, financiero e infraestructura. A

9 Referencia de la página www.isds-americalatina.org

pesar del incremento de la IED europea en los primeros años del acuerdo con Chile, entre 2003 y 2007 la inversión se centró en sectores extractivos en los que no se generan empleos de calidad, lo cual profundiza la desigualdad y la concentración de la riqueza (Pizarro, 2006).

Asimismo, es importante resaltar que la ganancia de las empresas extranjeras no puede ser modificada por los Estados bajo ningún concepto. La libertad para remitir utilidades es total, de acuerdo a las cláusulas de los TBI y los TLC. Por ejemplo en Colombia, entre 2000 y 2009 habían entrado 55.70 millones de USD en calidad de inversión, mientras que salieron 37.817 por concepto de utilidades y dividendos (Pérez y Valencia, 2010). Es decir que mirando solamente los supuestos beneficios de la inversión, del país volvió a salir el 68% de la IED recibida. La misma tendencia se ve cuando se observan los montos de la reinversión. Para el mismo periodo, en el sector petrolero se re-invirtieron 269 millones de dólares, pero se remitieron al exterior 17.179 millones en concepto de utilidades.

Sobre la IED en México tomamos el argumento de un texto aún en prensa de Arroyo Picard, donde explica que en ese país la IED bruta aumentó enormemente durante los 25 años de TLC (Arroyo Picard, 2019). Esta se multiplicó 7.2 veces. Sin embargo, este dato debe ser revisado y se deben desglosar sus componentes¹⁰. Por ejemplo, se publicita que en 2018 llegó IED por USD 31,604 millones, pero las estadísticas oficiales explican que sólo es nueva sólo USD 11,468 millones; el resto corresponde a re-inversión de utilidades y a “cuentas entre compañías” (del mismo grupo corporativo). Entonces, en realidad es crédito y no inversión. Por ello al pagarlo no se contabiliza como fuga de capitales, sino como pago de deuda. Y las empresas ganan por partida doble: con su ganancia normal más el cobro de intereses. Este cobro de intereses además se contabiliza como un gasto y disminuye el monto de ganancia sobre el que se pagan impuestos. Si a la inversión bruta nueva le descontamos la IED de mexicanos en el exterior que en 2018 fueron USD 6,858 millones, como IED neta quedan sólo USD 4,610 millones, que representa al 14.59% de lo que se publicita.

Una diferencia de México con la mayoría del resto de países de la región es que la mayoría de la IED y de las exportaciones no están en el sector extractivo sino en las manufacturas. La IED acumulada de 1994 a 2018 es 48% en manufacturas, 14% en el sector financiero (donde predomina la IED europea) y sólo en 4°

¹⁰ Para los siguientes datos sobre la IED en México seguimos los datos otorgados por Alberto Arroyo Picard en un libro a ser publicado en 2020 en el marco del Grupo de Trabajo de CLACSO “Fronteras, regionalización y globalización en América”, coordinado por Marcela Orozco.

lugar aparece la minería con un 5.2%. La contraparte a estos datos es que el sector moderno y más dinámico de la economía está en manos de extranjeros y, como ya se dijo, no son propiamente exportaciones mexicanas, sino hechas desde México y con muy poco contenido y valor agregado por el país.

Arroyo Picard (2020) concluye explicando que el principal motor de la economía en México es el sector externo. Así se puede comprender la gran vulnerabilidad que significa la concentración de la IED (y de las exportaciones) y la existencia de una enorme cantidad de inversión de cartera que puede irse en cualquier momento. Los tres elementos juntos, agudizados en el período del TLCAN, muestran claramente la dependencia y la situación de debilidad con la que México entró a negociar el T-MEC.

Por último, es importante resaltar la farsa que se esconde por detrás de la exigencia de liberalización para que llegue la IED, la cual tiene impactos profundos en las economías en términos productivos pero también sociales. Algunos países centroamericanos como Guatemala y El Salvador tuvieron algunos picos en la recepción de IED, pero en general en la última década los flujos se mantuvieron estables. Sin embargo, mientras Guatemala recibía en 2017 la suma de USD 1.147 millones en concepto de IED, ese mismo año habían entrado al país USD 9.288 millones como remesas enviadas por guatemaltecos que viven en el exterior a sus familias (Coronado, 2019). Lo mismo sucede con El Salvador, que en 2017 recibió USD 457 millones en concepto de IED mientras el mismo año entraban 5.469 millones en concepto de remesas.

Estos datos muestran la perversidad de una lógica aperturista que expulsa pobres hacia el exterior, que son quienes en definitiva sostienen económicamente a estos países desde afuera. Como se ve, los TLC y los TBI firmados no garantizaron el flujo equivalente de IED a todos los países, a pesar de que la mayoría entró en la lógica de firmar tratados bajo la premisa de que la inversión llegaría. De hecho, sectores académicos se han encargado de mostrar que no existe una relación causal entre la firma de TBI y TLC y la llegada de IED (Ghiotto, 2017; CAITISA, 2017; Poulsen, 2010). Por ejemplo, la mayor parte de la IED europea en la región ha fluído hacia México y Brasil: entre 2000 y 2010, estos dos países absorbieron el 75% de la IED europea (Arroyo Picard, 2014). El hecho de que Brasil haya sido el gran receptor de IED en la región muestra que lo que le ha importado al capital europeo es el tamaño de la economía, y no los tratados firmados, ya que Brasil no tiene ningún TBI vigente.

Entre 1994 y 1999, Brasil negoció y firmó 14 TBI, pero una fuerte oposición

política en el Congreso impidió que dichos acuerdos entren en vigencia, por lo cual nunca fueron ratificados (Arroyo Picard y Ghiotto, 2017). Tampoco modificó sus leyes de Propiedad Intelectual. Sin ningún TBI ni TLC vigente, Brasil ha sido el gran receptor de IED de América del Sur, por ejemplo de empresas automotrices, siderurgia, alimentos y bebidas, y electrónica. Mientras tanto, el resto de los países se sumaron al entramado jurídico internacional que da derechos extraordinarios a los inversores, sin percibir los supuestos beneficios de la IED y sufriendo, en cambio, los efectos de las demandas en el arbitraje internacional.

Mito 4: los TLC tienen un impacto positivo sobre el empleo

Una de las promesas al firmar los tratados era que estos traerán más inversiones, y que estas provocan el aumento del empleo. Pero uno de los motivos por los que esto podría suceder, de lo cual no se habla a la hora de la negociación, es el bajo precio de la fuerza de trabajo en estos países así como la falta del respeto de la legislación laboral y los impedimentos a la libre acción sindical. Esta ventaja comparativa ha sido crucial para la llegada de cierto tipo de inversiones a la región.

México es sin dudas un caso testigo para ver las promesas y lo que luego sucedió. El país se insertó en el TLCAN a sabiendas de que contaba con el precio de la mano de obra de las más baratas del mundo, así como su relativa abundancia (Sánchez Guevara, 1993). Esto fue lo “atractivo” para el empresariado norteamericano: una mano de obra tan barata permite aumentar rápidamente la tasa de ganancia. Pero el impacto general del TLCAN en México ha sido la creación de economías de enclave, desvinculadas de la economía nacional, en lugar de crear polos de desarrollo.

En la industria manufacturera, la gran exportadora y receptora de IED de México, los salarios son altamente contrastantes cuando se compara con EEUU. En el año 2000, en México se pagaba USD 2,21 la hora, mientras que en EEUU el pago era de USD 14,33. Para el año 2006, en México se pasó a USD 2,76 la hora, y en EEUU aumentó a USD 16,88 la hora. El desequilibrio sigue siendo evidente con el paso de los años (Velazco Arregui, 2016). Por otra parte, el empleo en las manufacturas ha tenido un desempeño muy errático. El empleo en este sector creció significativamente en los primeros años del TLCAN: llegó a crear 6 millones de puestos de trabajo hasta el 2003. Después del 2000 se estancó en alrededor de los 4.3 millones empleos industriales (Velazco Arregui, 2016). El saldo de empleos creados en el sector en veinte años ha sido, en promedio, de 60 mil puestos de

trabajo por año, lo cual representa un número bastante bajo, teniendo en cuenta las promesas del TLCAN.

Por otra parte, el número de maquilas de la franja fronteriza entre México y EEUU se incrementó hasta en un 100%, ofreciendo empleo a miles de trabajadores que fueron desplazados por la disminución de producción en el campo (el sector más golpeado por este tratado) y por el cierre de miles de pequeñas empresas que no pudieron competir con los grandes consorcios comerciales e industriales (Luján Uranga, 2016). La industria maquiladora se localizó inicialmente en las zonas de frontera en donde los gobiernos estatales competían para favorecer la radicación de IED, proporcionándoles condiciones de excepcionalidad fiscal y de “paz laboral”, que se tradujo en la no aplicación de la ley federal de trabajo. De hecho, a 25 años del TLCAN, todavía dos tercios (61.81%) del empleo total del país no cuenta con seguridad social¹¹.

El efecto general del TLCAN ha sido el aumento de los trabajadores en condiciones de informalidad: más de la mitad de los trabajos en México se localizan en la economía informal, donde no se cuenta con ninguna seguridad social. A pesar de que se crearon empleos en el sector de punta exportador mexicano, una cantidad aún mayor se destruyó en la cadena de los antiguos proveedores para la industria, porque con el TLCAN se importan casi todos los insumos (Arroyo Picard, 2003; y Arroyo Picard en este volumen). El efecto ha sido que el 46% de la población mexicana, poco más de 55 millones, viven en la pobreza (Luna, 2017). El otro gran efecto ha sido la migración, donde no obstante la diversidad de causas que tiene, la relacionada con el desempleo y los bajos ingresos sigue siendo determinante (Vázquez Ruiz, 2016).

El TLCAN también ha tenido un efecto negativo sobre los trabajadores en EEUU. Entre 1994 y el año 2014, el empleo industrial se derrumbó de 20.2 millones en 1994 a tan sólo 14.9 millones de puestos de trabajo industriales en 2014 (Velazco Arregui, 2016). En un lapso de veinte años se perdieron un tercio de los empleos industriales que existían en EEUU a mitad de los años noventa. Como contraste, Bill Clinton había prometido la creación de 1 millón de empleos tras la firma del TLCAN, pero finalmente sólo se crearon 200.000 en varios años (García Amado et al, 2016). Claro que esto no fue solo como consecuencia del TLCAN, sino como resultado del éxodo de empresas norteamericanas hacia el sudeste asiático.

11 Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: Indicadores Estratégicos Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo trimestral. Indicadores estratégicos https://www.inegi.org.mx/tmp/infoenoe/Default_15mas.aspx?s=est&c=27736

Incluso, tras la entrada de China a la OMC en 2001, se hizo notoria la reducción en el ritmo de creación de empleos en el propio México.

Gran parte de los TLC fueron firmados posteriormente a la aplicación de políticas de liberalización y apertura comercial. Un caso es Colombia, donde esas políticas fueron implementadas desde 1990, mientras que sólo firmó TLC con EEUU y la UE pasados los primeros años del nuevo siglo. La apertura comercial de los años noventa llevó a que la economía se volcara hacia una dependencia de sectores que generan poco valor agregado, como el sector financiero, que pasó de ser el tercer sector de la economía en 1991 a ser el más importante en 2017 (Observatorio TLC, 2018b). En contraste, el agro y la industria, que representaban el 43,4% de la economía en 1991, fueron relegados a tan solo el 17,2% del PIB en 2017, desplazados por sectores como la construcción, el transporte y los servicios. Posteriormente en un periodo más avanzado de apertura, los TLC sirvieron para consolidar este cambio de matriz económica, ya que estos tratados prohíben explícitamente que los gobiernos conduzcan la IED hacia sectores estratégicos o que colabore en una reconversión productiva. Las empresas colombianas no han podido aprovechar los beneficios del TLC con EEUU, ya que son incapaces de entrar al mercado estadounidense porque su falta de competitividad impide su desarrollo productivo (Cedetrabajo, 2019).

En el TLC de Colombia con EEUU se puede observar también la desaceleración de la creación de nuevos empleos. En el periodo de los siete años precedentes a la entrada en vigencia del TLC en 2012, los nuevos ocupados fueron 2.969.000 personas, de los cuales el 12,6% fue aportado por los sectores productivos como el agro y la industria (Cedetrabajo, 2019). Siete años después de la entrada en vigencia del TLC los ocupados apenas aumentaron en 1.767.000 personas y el sector productivo apenas aportó el 10,3% de los nuevos ocupados. Mientras tanto, se sostiene la tesis de que Colombia se ha vuelto un país de revendedores: en el comercio, en el mismo periodo de tiempo analizado, se crearon 487.000 nuevos ocupados, 2,7 veces más que la creación de empleo de los sectores productivos; eso muestra que de los nuevos ocupados el comercio aportó el 27,6%, siendo el sector que más aportó a la nueva ocupación (Cedetrabajo, 2019). También se puede resaltar que en siete años de acuerdo comercial, el ingreso real de los trabajadores apenas ha crecido un 1,4%.

Los TLC con EEUU incluyen disposiciones laborales. La mayoría hace referencia a la necesidad de que se respeten los Derechos Fundamentales del Trabajo establecidos por la OIT en 1998, y naturalmente al respeto a la normativa laboral

nacional. Sin embargo, en general no son vinculantes y cuando marcan alguna sanción, esta no beneficia a los trabajadores. Estos capítulos laborales se preocupan exclusivamente por la relación entre empleo y comercio, es decir que las bajas condiciones salariales no se conviertan en competencia desleal. Pero en realidad son capítulos que intentan evitar la oposición de los sindicatos de los países más industrializados. También se produce una resistencia del sector empresarial, beneficiado por la precarización del empleo, que logra neutralizar en los hechos los objetivos de la incorporación de estos capítulos y estos terminan siendo meramente declarativos. El TLC de Perú con EEUU establece la creación de un Consejo de Asuntos Laborales que debe supervisar anualmente el cumplimiento del Capítulo Laboral. Sin embargo, la primera reunión del Consejo de Asuntos Laborales se llevó a cabo en 2010, y la segunda reunión se llevó a cabo recién en octubre de 2014 (Gamero *et al*, 2015). Por otro lado, respecto a las funciones del Consejo, éstas no se han cumplido, y diversos sectores sostienen que el rol que tiene el Consejo es meramente consultivo e informativo. Esto es así porque su funcionamiento depende de la voluntad de los dos Estados.

Como vimos, en algunos casos los TLC produjeron aumento de los niveles de empleo. Pero ese dato no dice nada por sí solo. Cuando miramos los casos de cerca, como México y Centroamérica, se hace evidente que el tipo de empleo generado no es de alta calidad, sino ubicado especialmente en la industria de exportación, en las maquilas, donde no se respetan los derechos laborales, por lo cual están lejos de una definición de “trabajo decente” que puedan sostener los defensores de los tratados. La realidad es que los países latinoamericanos entraron a los TLC a partir de su ventaja comparativa de empleo barato, frente a un empleo entre 8 y 10 veces más caro en EEUU y la UE.

Mito 5: los TLC fomentan la cooperación al desarrollo

Prácticamente todos los TLC incluyen mecanismos de cooperación. Los que han puesto mayor énfasis en ciertos elementos de cooperación son los Acuerdos de Asociación con la UE, que además incluyen capítulos de diálogo político. Así, cuando se firmó el acuerdo entre la UE y la Comunidad Andina de Naciones, se sostenía que: “Las Partes confirman su objetivo común de fortalecer y profundizar sus relaciones (...) mediante el desarrollo del diálogo político y la intensificación de la cooperación”, lo cual incluye “promover el desarrollo sostenible y contribuir a la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio”. Durante las negociaciones las partes se proponían como objetivo común “la conclusión de

un Acuerdo de Asociación comprensivo con tres pilares igualmente importantes: diálogo político, cooperación y comercio” (en Espinosa Fenwarth, 2013).

Los TLC firmados por EEUU también incluyen de algún modo la cooperación. Por ejemplo, EEUU firmó con Chile un acuerdo de cooperación ambiental, mecanismos de cooperación en materia laboral, y en ciencia y tecnología. Con México, además, incluyó temas de cooperación aduanera, sanitaria y compras estatales. Lo mismo sucede en los tratados firmados con Perú y Colombia y en el DR-CAFTA.

Pero lo que debe ser abordado es qué se entiende por cooperación. Tanto los capítulos de cooperación como los de diálogo político permanecen como meras promesas sin un impacto real en la aplicación de los Acuerdos con la UE. Los mecanismos de cooperación son orientados a que los Estados adapten sus administraciones a los requerimientos de los tratados, pero no tienen una aplicación real, y varios casos de acuerdos vigentes muestran esto.

La UE utiliza estos mecanismos de cooperación para presionar en la profundización de los acuerdos. Con México estaba vigente un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación desde 1997, pero los componentes de diálogo y cooperación no entraron en vigencia mientras no se completó la firma de un acuerdo integral en el año 2000 (RECALCA, 2008). En Chile la firma del acuerdo comercial en 2003 también fue antecedida por el Acuerdo Marco de Cooperación de 1998. La suscripción de un Programa de Cooperación 2002-2008 fue complementaria al Acuerdo con Chile e incluyó áreas de cooperación económica, innovación tecnológica, manejo de recursos naturales y reforma del Estado. Sin embargo, la realidad es que la dimensión de la cooperación en estos acuerdos es mínima y de ningún modo reduce los impactos generales que genera la aplicación integral de un acuerdo comercial.

Por otra parte, de acuerdo a las normativas de la UE, los tres pilares de los acuerdos de asociación (comercial, diálogo político y cooperación) pueden entrar en vigencia de manera diferida. Así sucedió con Colombia y Perú, cuando el pilar comercial, que tiene los capítulos clásicos de un TLC, entró en vigencia antes que los otros dos pilares. Para esa aplicación provisoria se requiere la aprobación del Consejo Europeo y del Parlamento Europeo. Pero para que entre en vigencia todo el acuerdo, los dos pilares no comerciales deben pasar por los mecanismos institucionales de cada Estado miembro. A la fecha de escritura de este artículo, aún faltaba la aprobación de Bélgica para que todo el acuerdo entre en vigencia definitiva.

Los Acuerdos de Asociación con la UE también han sido ampliamente criticados por su pilar de Diálogo Político. Estos pilares resultan muy insuficientes para impulsar la defensa y promoción de los derechos humanos, e incluso han sido catalogados de “adornos” de los pilares comerciales (RECALCA, 2008). El caso del acuerdo con México es notorio. A través del llamado Diálogo Político, la UE se ha dedicado en las reuniones de los Consejos Conjuntos (de los poderes ejecutivos) a presionar a México para que abra más su economía y ceda otros sectores estratégicos para el desarrollo nacional, como son el energético o el de manejo de aguas (Aguirre Reveles y Pérez Rocha, 2007).

También ha sido criticada la inclusión de la “cláusula democrática” en los acuerdos con la UE. En los acuerdos dice que: “las Partes se comprometen a promover la democracia y los derechos humanos”. Pero el balance es que la inclusión de esta cláusula ha sido solamente un compromiso vacío, especialmente si se tienen en cuenta las contrapartes de la UE en los acuerdos, por ejemplo México y Colombia. La organización *Global Witness* reveló que en 2018 México fue el cuarto país más peligroso para los defensores de la Tierra, mientras que en 2019 ya se encuentra en el sexto lugar con 14 homicidios de ambientalistas (Infobae, 2019). Por su parte, Colombia es el cuarto país en el ranking global de países más peligrosos para los periodistas (Forbes, 2018). Estos hechos ponen en evidencia que los derechos humanos no son el elemento relevante, sino que lo que más pesa es el pilar comercial. El Parlamento Europeo, al aprobar los acuerdos, hizo hincapié en la necesidad de llevar a cabo un trabajo sustancial en el ámbito de los derechos humanos y lamentó que no hubiese un mecanismo vinculante de diálogo con la sociedad civil en el capítulo sobre comercio y desarrollo sostenible (Zygierevicz, 2018). Sin embargo, quien tiene la última palabra no es el Parlamento, sino la Comisión Europea. La Comisión apenas ha hecho algunos llamados de atención con respecto a las graves violaciones a los derechos humanos en estos países, pero en ningún momento se ha invocado la cláusula democrática.

Esto se ve también en el Acuerdo firmado entre la UE y Perú. En dicho acuerdo se incluyó el Título IX que aborda la relación entre Comercio y Desarrollo Sostenible. Este constituye un marco de referencia para el cumplimiento de estándares laborales, sociales y medioambientales de las poblaciones de ambas partes, y establece obligaciones en materia de derechos laborales y medioambientales que deben ser cumplidas. Asimismo, este capítulo incluye un mecanismo de diálogo con la sociedad civil que ni ha garantizado el diálogo y ni siquiera es vinculante. A pesar de ello la sociedad civil peruana ha presentado permanentemente su aná-

lisis y preocupaciones, que no obstante no fueron tomadas en cuenta. En 2017 se presentó una queja contra el Gobierno peruano por el incumplimiento del acuerdo. En las reuniones anuales del Sub Comité de Comercio y Desarrollo Sostenible, la sociedad civil peruana (en conjunto con organizaciones europeas) planteó esta queja basada en el incumplimiento de estándares laborales y medioambientales por parte del gobierno peruano. La respuesta de la comisionada Cecilia Malmström en ese momento fue contundente: se instaba al Perú a realizar un progreso suficiente en estas materias; en caso contrario, se mencionaba la posibilidad de usar “los mecanismos existentes bajo el acuerdo, incluido el procedimiento de ejecución comercial para abordar los problemas identificados” (Malmström en Fernández-Maldonado, 2018: 63). Sin embargo, las posteriores respuestas a la continuación del proceso de queja fueron bajando el tono, hasta llegar a una respuesta oficial que evita dar pasos concretos frente a los pedidos de la sociedad civil peruana.

Evidentemente, la inclusión de capítulos y pilares sobre cooperación y diálogo político en los TLC, los cuales deberían velar por un desarrollo sustentable y más equilibrado entre las partes, ha probado ser completamente infructuosa. Los ejemplos son contundentes, mostrando la inutilidad de estas cláusulas, a la vez que se evidencia su falta de relevancia en comparación con el pilar comercial de los acuerdos. A pesar de que la UE defiende sus acuerdos como avanzados en la defensa de derechos humanos y medioambientales, en los casos donde se ha intentado activar estas cláusulas, la respuesta de la Comisión ha sido, al menos, débil. Por otra parte, se intenta solucionar los impactos generales de un TLC con la inclusión de estos capítulos, que ni siquiera llegan a ser parches para resolver los temas de fondo. Porque los TLC, en definitiva, en lugar de tender a un desarrollo a largo plazo, más bien restringen la capacidad para que los Estados utilicen la política pública como modo de empujar el crecimiento (Thrasher y Gallagher, 2008).

Mito 6: los TLC promueven la transferencia tecnológica

Una de las promesas realizadas al firmar los TLC y TBI es que con estos se puede fomentar la transferencia tecnológica. Esto se ve por ejemplo en el TLCAN. El propio Banco Mundial sostuvo que “la transferencia tecnológica desde los EEUU a México se aceleró a tal punto que el tiempo requerido para la adopción de nueva tecnología se redujo a la mitad del que tomaba antes del TLC” (en Vázquez Ruiz, 2016). Pero esta tesis contrasta con una realidad que al menos relativiza el planteo. En primer lugar, el gasto en Investigación y Desarrollo (I+D) no sólo no

ha aumentado en México en relación con el de EEUU, sino que ha disminuido. La desigualdad es mayor ahora de lo que era en 1994, al pasar de 2.13 a 2.48 puntos de distancia (Vázquez Ruiz, 2016).

Un segundo punto es que, en materia de IED, el TLCAN le da a todas las empresas el mismo tratamiento, sean básicas o estratégicas. Así, las exime de toda responsabilidad en materia de incorporación de insumos nacionales a su producción y en transferencia de tecnología. Para esto, es importante ver el artículo 1106 sobre Requisitos de Desempeño del TLCAN, que destaca que ninguna de las Partes le podrá *imponer* a otra “transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado”.

En estas condiciones el Estado no puede establecer políticas para que la IED tenga un papel positivo para el desarrollo nacional y que de algún modo impacte en el bienestar de la población (Arroyo Picard, 2003). En las reglas del TLCAN sobre comercio e inversión se crean las condiciones para que las empresas maximicen sus ganancias, pero sin la exigencia de ninguna contraprestación en términos de colaboración al desarrollo del país.

Otros casos muestran que no sólo no hubo transferencia tecnológica a partir de los TLC, sino que las exportaciones se concentran en materias primas, mientras que la exportación de productos con mediano o alto valor tecnológico es minoritaria. Perú importa mayoritariamente bienes de alta tecnología (Alarco Tosoni y Castillo García, 2018). Los principales productos de exportación del Perú tiene un bajo valor agregado, como los minerales, que representan el 60% de las exportaciones del país (Bedoya, 2016). Efectivamente, Perú y Colombia, al igual que la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, presentan aún un importante atraso en materia de tecnología e innovación. El presupuesto nacional en I+D en estos dos países no ha superado el 0,3% del PIB en la última década (Zygierewicz, 2018). El indicador de patentes de invención también muestra una muy baja capacidad tecnológica de estos países en los que, además, es muy notable la diferencia que se presenta entre las numerosas patentes solicitadas por agentes no residentes y las escasas que corresponden a los residentes. Por su parte, como cabe esperar, el mismo indicador en el caso de la UE es extraordinariamente más alto.

En el caso de Chile, el negociador del TLC con EEUU, Osvaldo Rosales, sostenía que: “la liberalización del comercio reduce los costos de producción a través de insumos y bienes de capital más baratos, estimula la innovación y la creatividad, favorece el acceso al cambio tecnológico y refuerza la conectividad con la

economía global”¹². Pero la verdad es que en Chile el efecto no fue la transferencia tecnológica, sino por el contrario, por un lado, la concentración de la producción vinculada a los sectores primario-extractivos y, por otro, la aceptación del poder tecnológico de las corporaciones norteamericanas. Para entrar al TLC con EEUU, Chile aceptó la condición de cambiar su ley de propiedad intelectual. En Chile, los productos farmacéuticos no estaban sujetos a patentes, lo cual significaba que los laboratorios chilenos podían usar las invenciones sin pagar licencias ni regalías. Esta práctica generó la crítica de la Asociación de Productores Farmacéuticos de EEUU, quienes sostuvieron que esta falta de protección de las patentes les había generado pérdidas por USD 94 millones entre 1970 y 1990 (Ahumada, 2019). Su demanda era entonces que Chile cambie su ley de patentes y extendiera la duración de las patentes a 15 años. El resultado fue que Chile modificó rápidamente su ley de patentes para destrabar las negociaciones del TLC.

Como hemos visto, lo mismo sucede con otros países donde las exportaciones se concentran en recursos naturales con escaso o nulo valor agregado. La transferencia tecnológica, que podría hacer que un país ascienda en la escalera del desarrollo económico, nunca sucedió. Y de hecho, si algún país pretendiera plantear la exigencia de dicha transferencia hacia un inversor extranjero, este podría apelar a las cláusulas de los capítulos de Inversión de un TLC o a los TBI y demandar al país por violación de su Trato Justo y Equitativo. En este sentido, es imposible forzar las cláusulas de los TLC y TBI existentes en el camino de la transferencia tecnológica.

// Apuntes finales

Los TLC y TBI vinieron (y aún vienen) acompañados de una gran cantidad de promesas que fueron verbalizadas por los responsables políticos y negociadores de los tratados, así como por los organismos internacionales. Esas promesas se construyeron sobre el “círculo virtuoso” del libre comercio, apuntando al empleo de calidad, al desarrollo tecnológico, a la cooperación, a la reducción de la pobreza, al aumento y diversificación de las exportaciones, al incremento de los flujos de inversiones, al respeto de las leyes laborales; incluso se llegó a decir que los TLC ayudarían a estrechar lazos y compartir valores con otros pueblos. Parecía que había una línea de continuidad entre un TLC, y el bienestar y la felicidad

12 <http://ctrc.sice.oas.org/geograph/north/Rosales.asp>

general. Así, de promesas, pasaron a mitos; de mitos, a fe ciega en el libre comercio.

A 25 años de vigencia de los tratados comerciales y de inversión, la realidad muestra que estas promesas no se cumplieron. Y sin embargo, exactamente las mismas promesas se siguen repitiendo hoy, una y otra vez, al seguir negociando más tratados. Entonces, asistimos a una especie de “verdad del psicótico”: se crea discursivamente una realidad, mientras los hechos y los estudios científicos muestran una situación completamente diferente. En lugar de basarse en estudios de impacto y evidencias científicas que muestran que los beneficios esperados efectivamente llegarán con los tratados, los discursos circulantes apuntan a crear una realidad paralela. Hoy ya es notorio que ninguna de esas promesas podrá alguna vez ser cumplidas en el marco de la liberalización comercial y de la protección de las inversiones.

Claramente, es difícil aislar los efectos específicos que han tenido los TLC de las políticas neoliberales de los años ochenta y noventa en los países latinoamericanos. No hemos dicho aquí que los “problemas” hayan sido creados exclusivamente por los tratados. Lo que sí planteamos es que los problemas que ya existían se cristalizaron o profundizaron una vez firmados los TLC. En realidad los TLC no son otra cosa que la formulación jurídica, y por tanto obligatoria y con sanciones leoninas fruto del mecanismo ISDS, de la lógica neoliberal. Cualquier intento de modificar desde un gobierno algunas de las condiciones de economías periféricas y dependientes, se va a encontrar con el freno puesto por esta red de tratados firmados que limita las funciones estatales a la vez que otorga privilegios a los inversores extranjeros.

La realidad es que la creación de un “clima de negocios” a partir de la firma de los TLC y TBI en verdad empujó a los países al otorgamiento de derechos extraordinarios a los inversores extranjeros. Los TBI y los capítulos de Inversiones de los TLC han dado a los inversores la capacidad de demandar a los Estados de la región en el arbitraje internacional a partir del mecanismo de solución de controversias inversor-Estado (ISDS por su sigla en inglés). El resultado real de esto es que actualmente los países de América Latina y el Caribe han recibido 282 demandas de parte de inversores extranjeros, especialmente norteamericanos y europeos¹³. El costo de las demandas asciende a USD 31.170 millones, monto que equivale al total de la inversión extranjera recibida por Argentina, Colombia y

13 Los datos referenciados sobre las demandas de inversores contra Estados de la región fueron extraídos del reporte del Transnational Institute (TNI): “ISDS en número”, recurso de la página

Chile en 2018.

Tampoco ha sido mito que los tratados permitieron que las grandes corporaciones extranjeras (y los grupos nacionales que se benefician del modelo agroexportador) accedan a los recursos naturales del continente sin restricciones, empujando la concentración productiva en el sector extractivo, y volviendo una gran mentira la promesa de diversificación de las exportaciones y de transferencia tecnológica. Por el contrario, la pelea por el acceso a mercados a EEUU y a la UE ha sido para garantizar la entrada de pocos productos, con escaso valor agregado, que no generan encadenamientos productivos internos. Las exportaciones de todos los países se concentran hoy en pocos recursos naturales extraídos del suelo y del subsuelo.

Los mitos de los tratados de libre comercio han sido expuestos. Hoy necesitamos avanzar en el camino de mostrarlos, discutirlos, contra-argumentarlos. El objetivo es que esta exposición logre apoyar la movilización y organización de los afectados para construir una fuerza social capaz de frenarlos, revertirlos y que avance en otros modos de economías. A los gobiernos y los beneficiarios de los TLC no les importan las razones ni las pruebas contundentes: ellos defienden los intereses de los pocos que se benefician con este modelo. Es tan fuerte la ideología que se ha impuesto desde el Consenso de Washington que aun si algunos políticos y empresarios reconocen que los resultados no han sido buenos, ellos siguen impulsando su firma. El mito más arraigado aún no ha caído: sin inversión extranjera no hay desarrollo y sin TLC y TBI no llegará dicha inversión. Mismo si este mito fue desacreditado en el amplio informe de la Auditoría Ecuatoriana sobre los TBI (CAITISA, 2017), todavía queda un enorme trabajo desde la academia latinoamericana para destruir este mito de mitos. En ese camino ha intentado aportar este trabajo.

// Bibliografía

- › Acosta, A. (2018). El TLC o la trampa del “libre comercio”. En Cajas-Guijarro, *Los capos del comercio; concentración poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio*. Quito: Plataforma por el derecho a la Salud/ Fundación Donum/ FOS.
- › Aguirre Reveles, R. y Pérez Rocha, M. (2007). *Siete años del Tratado Unión Europea- México (TLCUEM); una alerta para el sur global*. TNI/RMAC/ICCO. En: <https://www.tni.org/files/download/eumexicofta-s.pdf>
- › Ahumada, J.M. (2013). Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos ocho años después: del optimismo eufórico a la frustración. En Martner y Rivas (eds.) *Radiografía crítica al “modelo chileno”*. Santiago de Chile: LOM-USACH.
- › Ahumada, J.M. (2019) *The political economy of Peripheral Growth. Chile in the Global economy*. Cambridge: Palgrave-Macmillan.
- › Alarco Tosoni, G. y Castillo García, C. (2018). “Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea. ¿Dónde estamos cinco años después y hacia dónde vamos?”, en REDGE (ed.) *¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?*, Cuaderno Globalización con Equidad, número 9.
- › Arroyo Picard, A. (2003) Promesas y realidades: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en su noveno año. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 9, núm. 2, mayo-agosto, 2003, pp. 167-195. Universidad Central de Venezuela, Venezuela.
- › Arroyo Picard, A. (2014). *La Inversión Extranjera Directa entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe*. Quito: Ecuador Decide y Fundación Rosa Luxemburgo.
- › Arroyo Picard, A. (2020) “El Capítulo sobre Inversiones en el T-MEC: continuidad y cambios con el TLCAN, evaluación crítica de resultados y alternativas”, en Orozco Contreras (comp.) *Del TLCAN al T-MEC: 25 años de libre comercio Editores: Grupo de Trabajo Fronteras, Regionalización y Globalización en el Continente Americano*. CLACSO, RMALC, Universidad Federal de Amapá. México.
- › Arroyo Picard, A. y Ghiotto, L. (2017) Brasil y la nueva generación de Acuerdos de Cooperación y Facilitación de Inversiones: un análisis del Tratado con México. *Revista Relaciones Internacionales*, volumen 26, número 52.
- › Arroyo Picard, A. y Pérez Rocha, M. (2014) *Mitos y promesas del TLCAN*. Visio-

- nes desde los movimientos sociales de América del Norte: Canadá, Quebec, Estados Unidos, México.* RMALC, México. En: <http://www.rmalc.org/wp-content/uploads/2016/01/TLCAN-20-WEB.pdf>
- › Bedoya, C. (2016) *Poder e inversión en el Perú 2011-2016*. Lima. Cuaderno Globalización con Equidad número 8. Red Peruana por una Globalización con Equidad (REDGE).
 - › Cajas-Guijarro, J. (2018). *Los capos del comercio; concentración poder y acuerdos comerciales en el Ecuador: un preludio*. Quito: Plataforma por el derecho a la Salud/ Fundación Donum/ FOS.
 - › CAITISA (2017). *Auditoría Integral Ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones del Ecuador*; Informe Ejecutivo. Mayo de 2017. Quito, Ecuador.
 - › Cedetrabajo (2019). *¿Quién saca provecho del TLC con Estados Unidos? Balance a 7 años de implementación*. Bogotá. Recuperado de: <https://cedetrabajo.org/blog/quien-saca-provecho-del-tlc-con-estados-unidos-balance-de-los-7-anos-de-implementacion/>
 - › Chequeado (2016). La Argentina firmó un tratado bilateral con Qatar. ¿Cuántos acuerdos de este tipo están vigentes? 7 de noviembre de 2016. Recuperado de: <https://chequeado.com/hilando-fino/la-argentina-firmo-un-tratado-bilateral-con-qatar-cuantos-acuerdos-de-este-tipo-estan-vigentes/>
 - › Dinatale, M. (2019). Acuerdo histórico UE-Mercosur: Macri polarizará la campaña con el kirchnerismo con este tema. Infobae. 29 de junio de 2019. Recuperado de: <https://www.infobae.com/politica/2019/06/29/acuerdo-historico-ue-mercosur-macri-polarizara-la-campana-con-el-kirchnerismo-en-torno-a-este-tema/>
 - › Emol (2000). Presidente Lagos anunció Tratado de Libre Comercio con EEUU. Emol. 29 de noviembre de 2000. Recuperado de: <https://www.emol.com/noticias/todas/2000/11/29/39730/presidente-lagos-anuncio-tratado-de-libre-comercio-con-eeuu.html>
 - › Escobar Delgadillo, J. y Jiménez Rivera, J. (2008). Mitos y realidad del TLCAN. *Revista Digital Universitaria*, UNAM. Volumen 9, número 5.
 - › EuroEFE (2019). Bolivia confía en volver a negociar pronto un acuerdo con la UE. 22 de marzo de 2019. Recuperado de: http://euroefe.euractiv.es/5875-comercio/6035749_bolivia-confia-en-volver-a-negociar-pronto-un-acuerdo-comercial-con-la-ue.html

- › Flores, L. (2014) TLCAN, 20 años: las promesas al olvido. Sin Embargo, México. Recuperado de: <https://www.sinembargo.mx/01-01-2014/858398>
- › FORBES (2018). Los países más peligrosos para ser periodista en 2018. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/los-paises-mas-peligrosos-para-ser-periodista-en-2018/>
- › Gamero, J. *et al* (2015). Avances y retrocesos en materia laboral a 5 años del TLC entre Perú y Estados Unidos. En AAVV. *A cinco años del TLC con Estados Unidos: ¿Quién va ganando?* Cuaderno Globalización con Equidad, número 7. Lima. REDGE y Cooperación.
- › Gestión (2015). Perú importó 24,000 toneladas de papas precocidas por US\$ 23 millones. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/peru-importo-24-000-toneladas-papas-precocidas-us-23-millones-92532-noticia/>
- › García Amado, L. *et al* (2016) La globalización capitalista en clave de tratados comerciales. En Guamán y Jiménez (coord) *Las amenazas del TTIP y el CETA; Los acuerdos comerciales como estrategia de dominación del capital*. Madrid. Póllen ediciones.
- › Ghiotto, L. (2005) El ALCA, un fruto de la relación capital-trabajo. En Estay y Sánchez Daza (comps.) *El ALCA y sus peligros para América Latina*. Buenos Aires: CLACSO.
- › Ghiotto, L. (2017) ¿UNCTAD pro-desarrollo o pro-liberalización? Un estudio de los cambios en el organismo a la luz de las políticas sobre inversiones. En Echaide (comp.) *Inversiones extranjeras y responsabilidad social de las empresas; problemáticas en torno al CIADI, los TBI y los Derechos Humanos*. Buenos Aires: Ediciones BdeF.
- › Ghiotto, L. y López, P. (2018). El Tratado de Libre Comercio Argentina-Chile: el camino a un retorno encubierto del ALCA. ALAI. Recuperado de: <https://www.alainet.org/es/articulo/194817>
- › Hallward-Driemeier, M. (2003). *Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit - and they could bite*. Policy Research Working Paper; Banco Mundial.
- › Infobae (2019). El 80% de los activistas ambientales asesinados en México son indígenas. 10 de agosto de 2019. Recuperado de: <https://www.infobae.com/america/mexico/2019/08/01/el-80-de-los-activistas-ambientales-asesinados-en-mexico-son-indigenas/>
- › La Nación (2006). Toledo viajó a EEUU para firma del TLC. 11 de abril de 2006. Recuperado de: <https://www.nacion.com/economia/toledo-viajo-a-eeuu->

[para-firma-del-tlc/](#)

- › Luján Uranga, B. (2016) Prólogo. En Sandoval y Vázquez Ruiz (comps.) En la senda del TLCAN. *Una visión crítica*. México. Universidad de Sonora y RMALC.
- › Luna, C. (2017). Salarios y crecimiento, las deudas del TLCAN con México. Expansión, México. Recuperado de: <https://expansion.mx/economia/2017/02/15/salarios-y-crecimiento-las-deudas-del-tlcan-con-mexico>
- › Notimérica (2006). Toledo dice, en la firma del TLC, que es un “presidente agricultor que siembra para que el otro coseche”. Recuperado de: <https://www.notimerica.com/politica/noticia-peru-eeuu-toledo-dice-firma-tlc-presidente-agricultor-siembra-otro-coseche-20060412221710.html>
- › Observatorio TLC (2018) *TLC con la Unión Europea: 5 años de deterioro comercial*. Informe SIA n°47. Bogotá.
- › Olivet, C. y Pérez Rocha, M. (2016). *Desenmascarados. Los derechos corporativos en el renovado TLC México-Unión Europea*. Reporte. Transnational Institute e Institute for Policy Studies.
- › Partenio, F.; Laterra, P; Ghiotto, L. (2018). Tratado de Libre Comercio entre Argentina y Chile. Análisis del Capítulo de Género y Comercio. Asamblea Argentina mejor sin TLC y DAWN. Recuperado de: <https://dawnnet.org/wp-content/uploads/2018/09/tlc-arg-chile-anc3a1lisis-de-capc3adtulo-de-gc3a9nero.pdf>
- › Pérez, T. y Valencia, M. (2010). *Comercio exterior y atraso en la producción; el TLC entre Colombia y la Unión Europea*. Bogotá: RECALCA.
- › Perfil (2019). Acuerdo Mercosur-Unión Europea: las mejoras económicas que vaticinan los socios de Argentina. 28 de junio de 2019. Recuperado de: <https://www.perfil.com/noticias/politica/acuerdo-mercosur-union-europea-mejoras-economicas-vaticinan-socios-argentina.phtml>
- › Perú 21 (2009) Alejandro Toledo saludó el inicio del TLC entre Perú y Estados Unidos. 16 de enero de 2009. Recuperado de: <http://archivo.peru21.pe/noticia/234685/alejandro-toledo-celebro-inicio-tlc-entre-peru-estados-unidos>
- › Piva, A. (2012) *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista*. Buenos Aires: Biblos.
- › Pizarro, R. (2006). *The Free Trade Agreement between the USA and Chile: An Instrument of US Commercial Interests*. Paper no. 02/2006. International Development Economics Associates (IDEAs).

- › Porta, F. y Ramos, A. (2002). La inversión extranjera en la Argentina a fines del siglo XX. En Kulfas, Porta y Ramos (comps.) *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. Santiago de Chile. CEPAL.
- › Poulsen, L (2010). The importance of BITs for Foreign Direct Investment ad Political Risk Insurance: Revisiting the Evidence. *Yearbook on International Investment Law and Policy 2009/2010*. Nueva York: Oxford University Press.
- › RECALCA (2008). *Vuelven las carabelas: la verdad sobre el Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Andina de Naciones y la Unión Europea*. Bogotá, Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio.
- › Rodríguez, F. & Rodrik, D. (2001). Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. En Bernanke & Rogoff (eds.) *NBER Macroeconomics Annual 2000*. Volumen 15. MIT Press.
- › Rosales, O. (2003). Chile-U.S Free Trade Agreement: lessons and best practices. Presentación efectuada ante la *American Chamber of Commerce* en Washington D.C., 28 de abril, 2003. Recuperado de: <http://ctrc.sice.oas.org/geo-graph/north/Rosales.asp>
- › Sánchez Guevara, S. (1993). Algunas consideraciones sobre los efectos del Tratado de Libre Comercio. *Revista Gestión y Estrategia*. Número 3. México, junio de 1993.
- › TRT (2017). Colombia enfatiza la importancia del TLC con la Unión Europea en pleno proceso de paz. 16 de noviembre de 2017. Recuperado de: <https://www.trt.net.tr/espanol/economia/2017/11/16/colombia-enfatiza-la-importancia-del-tlc-con-la-union-europea-en-pleno-proceso-de-paz-848314>
- › Vázquez Ruiz, M. A. (2016) El TLCAN veinte años después: saldos y lecciones. En Sandoval y Vázquez Ruiz (comps.) *En la senda del TLCAN. Una visión crítica*. México. Universidad de Sonora y RMALC.
- › Vázquez, R. y Morales, R. (2018) Trade integration and export diversification: El Salvador's trade with the United States and Central America. *CEPAL Review*. Número 126. Diciembre de 2018.
- › VOA (2019). Bolivia negocia acuerdo comercial con la Unión Europea. 25 de marzo de 2019. Recuperado de: <https://www.voanoticias.com/a/bolivia-negocia-acuerdo-comercial-con-union-europea-/4847585.html>
- › Zygierewicz, A. (2018). *Acuerdo comercial entre la Unión Europea y Colombia y Perú; evaluación europea de la aplicación*. Bruselas: Servicios de Estudios del Parlamento Europeo.

//////////