

Del AGCS al TISA: El poder de las empresas, la desigualdad y los nuevos ataques contra los servicios públicos

Deborah James

Centro de Investigaciones Económicas y Políticas (CEPR)

Red Nuestro Mundo No Está En Venta (OWINFS)

16 de septiembre de 2014

para la Cumbre Mundial de la ISP sobre Comercio

Washington, DC

Transformación: De metas sociales nacionales y reglamentación de los servicios al "comercio de servicios"

- Solíamos tener una combinación de reglamentaciones y una mezcla de prestación de servicios pública y privada en cada país que respondía a la diversa gama de condiciones locales, capacidades económicas y distintas metas de bienestar para los ciudadanos imperantes en cada país.
- Ahora tenemos un conjunto de tratados internacionales vinculantes que son una combinación de liberalización, privatización y reglamentación de los servicios orientada por y para los mercados.
- ¿Cómo? Las grandes empresas de servicios tuvieron la idea de aprovechar los acuerdos "comerciales" para establecer normas vinculantes en materia de servicios con el fin de obtener así acceso a los mercados nacionales y extranjero del sector de los servicios --y de ese modo perpetuar la privatización, desregulación y liberalización (que muchos países experimentaron en el marco de los programas de ajuste estructural del FMI / Banco Mundial). Economía política de la transformación al "comercio de servicios":

- ¿Cómo sucedió esto? ¿Dinámicas de poder? ¿Cómo lograron esto las grandes empresas? ¿Qué países?
- ¿Qué se hizo de nuestro lado? ¿Cuál es nuestra respuesta, contra-discurso, alternativa?
- ¿Cuál es la situación actual y las amenazas que se vienen?

30 años de economía política, historia y geopolítica del "comercio de servicios"

- * Crisis de las décadas de 1970 y 1980 --cuando Estados Unidos estaba tratando de restaurar su economía y resolver la pérdida de fuentes de trabajo en el sector de la industria manufacturera, las grandes empresas tuvieron la idea de generar nuevos mercados a través de los servicios.
- * El blanco u objetivo principal de las poderosas empresas que negocian el "comercio de servicios" no es el "comercio" sino las leyes, políticas y reglamentaciones nacionales que rigen la prestación de servicios en cada país --consideradas por las grandes empresas privadas de servicios como "barreras" para la expansión de sus negocios y su rentabilidad.
- * ¡Podemos y debemos! --revertir estas tendencias e impulsar nuestra visión de servicios públicos asequibles y de calidad, y de supervisión democrática adecuada de los servicios privados.

Expansión del "sector de los servicios"

- * No se trata sólo de que la producción industrial manufacturera ha perdido peso relativo frente a la industria de servicios, que ahora ocupa un lugar más importante que aquella en el mercado, **sino que gran parte de lo que agrega valor a la producción y distribución de bienes se considera ahora un servicio** -- construcción, ingeniería, telecomunicaciones, informática, servicios jurídicos,

mantenimiento del equipamiento, finanzas y banca, consultoría, contabilidad, seguros-- aparte de otros aspectos evidentes como el transporte, expedición, almacenaje, mercadeo y venta al por menor.

* **La liberalización de los servicios públicos aumentó la cuota del mercado** y el poder de las grandes empresas privadas proveedoras de servicios y sus grupos de presión y cabildeo.

* En la medida que no había "comercio" de servicios sino que era la sociedad misma o el Estado que los suministraban, no se llevaba registro de ellos ni se los contabilizaba como parte de la economía y las exportaciones, tanto y del mismo modo como se hacía con los bienes industrializados. **Ahora se dice que la participación del sector de los servicios en la economía ha crecido "exponencialmente", pero eso se debe matizar en parte al menos como una cuestión de contabilidad.**

* Es decir, cuanto mayor se suponga que sea su "**participación en la economía y su cuota del comercio**" y el mercado, con mayor sentido de urgencia y prioridad podrán las grandes empresas de servicios plantear la necesidad de un "**acuerdo comercial**".

* Los promotores del TISA sostienen que "el sector de los servicios es la fuente de empleo más importante en el mundo, con casi 3.300 millones de personas que trabajan en las industrias de servicios. El sector de los servicios representa el 70% del PBI mundial y cerca del 20% del comercio mundial. El comercio de servicios ha crecido más rápidamente que el comercio de bienes desde la década de 1980".

Las grandes empresas acuñan el concepto del "comercio de servicios".

* **Lo cimentaron jurídicamente en la legislación de EEUU: La ley de comercio de Estados Unidos de 1974** incluye un mandato al Ejecutivo de negociar la eliminación de las barreras al comercio internacional de bienes y servicios; el artículo 301 dispone que se revisen las barreras de los otros países y fija las condiciones para la aplicación de *represalias unilaterales*; y establece un nuevo *Comité Asesor para las Negociaciones Comerciales* que le da participación a representantes de la industria; el Comité Asesor sobre Políticas de Servicios, establecido en la oficina del Representante Comercial de Estados Unidos y dirigido entonces por el presidente de AMEX y más adelante por el presidente de Citicorp.

* **Generaron un discurso:** La Cámara de Comercio de Estados Unidos, encabezada por la aseguradora AIG, American Express y otras empresas, publicó un informe sobre las "barreras" externas que enfrentan las grandes empresas de servicios estadounidenses para operar en el extranjero, y estableció en 1976 un Comité Internacional de Industrias de Servicios presidido por el Director Ejecutivo de AIG.

* **Marginaron a los reguladores:** Las grandes empresas privadas de servicios cayeron en cuenta de que para impulsar una mayor liberalización y desregulación tendrían que marginar a las instituciones internacionales de los sectores específicos de la industria (tales como la Unión Internacional de Telecomunicaciones y la Unión Postal Internacional), y que podrían tener éxito trabajando en cambio en asociación y a través de los formuladores de las políticas comerciales, de quienes adoptaron su terminología (por ejemplo el concepto de obstáculos no- arancelarios).

La industria de servicios consigue que se acuerde el lanzamiento de una nueva ronda de comercio que incluya los servicios

- Elaboraron y llegaron a un consenso con otros gobiernos afines: El Representante Comercial de Estados Unidos tejió a través de la OCDE un "consenso" con otros países desarrollados en torno a un concepto del comercio de servicios que fuera vaya más allá del AGAAC (GATT en inglés) y que se lo incluyera en un nuevo acuerdo.

- **Crearon una asociación gremial del sector:** La Coalición de Industrias de Servicios de Estados Unidos constituida en 1982, fundada entre otros por Citicorp, AT&T y Merrill Lynch.

- **Contaban con un contexto político mundial favorable:** El contexto político mundial de la década de 1980 dominado por el Reaganismo-Thatcherismo.

- **Primero formularon reclamos de "información":** En la reunión del AGAAC de 1982, los Ministros acordaron "llevar a cabo evaluaciones nacionales y compartir información"...sobre "los obstáculos al comercio de servicios", en lugar que "sobre cómo garantizar que los países puedan acceder a servicios públicos de calidad"!

- **Ellos negociaron una solución de compromiso que fue una piedra angular:** Debido a la insistencia de Estados Unidos, pero con titubeo de la UE y resistencias de los países en desarrollo encabezados por India y Brasil, **la Declaración Ministerial de 1986 que dio lugar a la Ronda Uruguay incluyó**

un mandato de negociación de servicios, que disponía sin embargo el respeto de los objetivos políticos de las leyes y reglamentaciones nacionales.

Ronda Uruguay: Nacimiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)

- * **¿Quiénes eran "ellos"? - creció la influencia de los grupos de presión y cabildeo empresarial:** Los diversos sectores de la industria de servicios establecieron comités de investigación y cabildeo (como el Grupo de Líderes Financieros) y contrataron literalmente a cientos de personas para el cabildeo.
- * **Movilizaron a terceros como aliados: Influyentes "grupos de expertos" y centros académicos** tales como el Centro de Estudios Estratégicos e Internacionales, el American Enterprise Institute, y el Centro de Investigación Política Comercial de Londres.
- * **Definieron el campo de juego y los términos de la discusión:** Haciendo que distintas propuestas sobre la estructura del acuerdo se debatieran acaloradamente.
- * **De esas acciones "resultó" el consenso:** Las negociaciones de servicios de la Ronda Uruguay coagularon en torno a la idea de unos principios generales de aplicación general, mientras que sólo se aplicarían normas específicas de la OMC a aquellos sectores que cada país acordara incluir en la "lista de compromisos".
- * Tras 8 años de negociaciones, **en abril de 1994 se adoptaron los acuerdos de la Ronda Uruguay. El AGCS entró en vigencia** el 1 de enero de 1995 como componente de la OMC.

El AGCS fue propulsado por el sector financiero estadounidense

- "Sin la enorme presión generada por el sector de los servicios financieros de Estados Unidos, en especial por empresas como American Express y Citicorp, no habría existido un acuerdo de servicios y por lo tanto quizás no habría ocurrido una Ronda Uruguay ni se habría creado la OMC". David Hartridge, alto funcionario de la OMC responsable del AGCS.

Las grandes empresas no consiguieron todo lo que pretendían a través del AGCS --pero lograron que incorporara la obligación de expansión!

- El compromiso de una "liberalización progresiva" --para garantizar más compromisos de los países y así permitir que sus servicios estén sometidos a las normas de la OMC-- se incorporó en el texto del AGCS, y se estableció que una nueva ronda de negociaciones comenzaría en el año 2000.
- Las negociaciones para ajustar y reforzar las disciplinas sobre Reglamentación Nacional comenzarían antes. (Nada que ver con el comercio!). Vaciar de contenido el papel del gobierno en el control de las licencias, normas y reglamentación nacional de los servicios.
- Los países en desarrollo se opusieron a iniciar nuevas negociaciones sin abordar los asuntos de implementación y desarrollo de la Ronda Uruguay. Los servicios son casi exclusivamente una ventaja comparativa de los países desarrollados - impera una dinámica Norte-Sur importante.
- Después de los ataques del 11 de setiembre, lanzamiento de la Ronda de Doha - la ronda del AGCS 2000 se incorporó a la Ronda de Doha como parte del Compromiso Único (que significa que las negociaciones en todas las áreas --agricultura, bienes, servicios, etc.-- se concluyen simultáneamente).

Situación actual: Qué tenemos ahora --marco básico del AGCS

Conceptos básicos que se tomaron del AGAAC:

-El Estado debe tratar a las empresas *extranjeras* de la misma forma que a las empresas *nacionales* - la "no discriminación" conocida como "Trato Nacional" en la OMC. Llámese la cláusula de "darle obligatoriamente a los extranjeros sus ventajas coloniales históricas".

-Eso significa no "discriminar" a favor de los servicios públicos --por ejemplo, no destinar fondos públicos a la prestación de servicios de abastecimiento de agua

potable, electricidad, telecomunicaciones o transporte que también son ofrecidos comercialmente!

-El Estado debe tratar a las *empresas de todos los países extranjeros de la misma manera* - "no discriminación" -Nación Más Favorecida (NMF).

- Esto significa que si los países acuerdan dar mayor "acceso al mercado" en el TISA, quizás tengan que ofrecerle lo mismo a todos los miembros de la OMC.

Mercantilizaron todos los aspectos de la prestación de servicios, incluyendo los nacionales: Cuatro "Modos de suministro"

A no confundirse con la jerga! Los Cuatro Modos muestran cómo la mayor parte de las disciplinas del AGCS abarcan actividades que no tienen nada que ver con el comercio:

- **El comercio real de servicios** -"suministro transfronterizo", es decir, lo que solíamos llamar comercio de servicios - Modo 1 del AGCS.
- **Cuando el consumidor se muda** - "consumo en el extranjero", Modo 2.
- **Cuando la empresa se muda** -esto se llama inversión - "presencia comercial", Modo 3.
- **Cuando un trabajador se muda** -esto se llama inmigración -"presencia de personas naturales" o Modo 4. Grandes consecuencias en términos de la erosión de los derechos de los trabajadores.

Solo el Modo 1 versa realmente sobre "comercio" real!

¿Cómo asumen los países compromisos para aplicar las normas sobre el "comercio de servicios"? Lista positiva vs Lista negativa

- **El AGCS es una "lista positiva" -proactiva, o de abajo hacia arriba- cada país elabora una "lista" con los servicios que se compromete a someter a las disciplinas del AGCS**, y especifica también la lista de *limitaciones* que quiere

aplicar a sus compromisos en materia de acceso al mercado o Trato Nacional o excepciones al trato de NMF.

- **Los TLC con Estados Unidos son peores -enfoque verticalista impositivo, o de arriba hacia abajo - los países asumen compromisos en base a una "lista negativa"**, lo que significa que todos los servicios quedan sometidos a todas las disciplinas, excepto en aquellos casos específicos en que un país quiera agregar a su lista alguna limitación o excepción de aplicación.

El "comercio de servicios" son normas de liberalización vinculantes e irreversibles

- La OMC vino con un Mecanismo de Solución de Diferencias. Cuando un país se ha comprometido a someter un sector de servicios a las disciplinas de la OMC, es prácticamente imposible dar marcha atrás y rescindir ese compromiso.
- Bolivia aprobó una nueva Constitución en el año 2009 que garantiza el derecho humano a la salud. Enviaron una notificación a la OMC para rescindir su "compromiso" relativo a los servicios hospitalarios. Estados Unidos se opuso "por principios", argumentando que Bolivia tendría que ofrecer en compensación la apertura de otro sector de servicios, lo que Bolivia se niega a hacer, por principios. Esto ocurrió aún cuando Estados Unidos no tiene presencia en ese sector en Bolivia. El caso sigue pendiente de resolución.
- ¿Existen este tipo de compromisos vinculantes en materia de derechos humanos, salud, trabajo? ¿Que sean exigibles so pena de sanciones económicas?

Las grandes empresas siempre argumentan que los acuerdos sobre estos otros asuntos deben ser de aplicación voluntaria. Solo el "comercio" debe ser vinculante!

La Ronda de Doha se estanca...

- **El público en general comienza a ver los impactos: inhibe la regulación!**

- **Sin vuelta atrás:** las controversias relacionadas con el AGCS se someten al mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC, y los países se percatan de que los compromisos son permanentes!
- **La resistencia avanza:** En la década del 2000 surgieron en todas partes del mundo importantes campañas en contra del AGCS. Los críticos denuncian cómo las normas mundiales impulsadas por el capital socavan la soberanía nacional y la posibilidad de avanzar en pos de metas económicas y sociales democráticamente definidas.
- Activistas de campaña europeos revelan y denuncian lo que pide la UE en materia de servicios públicos; **presionan con éxito a la UE para que abandone sus solicitudes respecto a los servicios públicos de los países en desarrollo.**
- **Impugnación geopolítica de la Ronda de Doha:** Debido a la insistencia de Estados Unidos en que China e India y Brasil sean tratados como países desarrollados, la Ronda de Doha está estancada desde mediados de 2008.
- **Crisis mundiales irrumpen:** El mundo ve los resultados de la desregulación financiera --los impactos en el empleo, los salarios, la desigualdad-- y del modelo empresarial. Sin embargo no se percibe la necesidad de darle Vuelta completa a la agenda de la OMC!

El libreto de las grandes empresas: del AGCS al TISA

- **Libreto actual de las grandes empresas:** Estados Unidos y otros han abandonado la idea de un Compromiso Único en la Ronda de Doha de la OMC. Ningún compromiso con el desarrollo, ni con el cambio de las reglas de la OMC.
- En su lugar, están negociando los temas en los que tienen "intereses ofensivos" en formatos plurilaterales (bienes y servicios).
- A fines de 2012: los (no se rían) **"Auténticos Buenos Amigos de los Servicios"** inician negociaciones para un "Acuerdo de Comercio de Servicios" a nivel mundial, con la idea de establecer un estándar sumamente neoliberal para luego incorporarlo eventualmente de vuelta a la OMC.
- Impulsado por importantes empresas financieras, de energía y del transporte. Hace unos meses se inauguró el Equipo TISA, la coalición oficial de empresas dedicadas a promover el TISA en Estados Unidos.

- Estados Unidos presiona por acuerdos regionales --TPP, TTIP/TAFTA-- y Europa hace lo mismo a través de sus Acuerdos de Asociación Económica.

Miembros de la Coalición Mundial de Servicios (GSC) que exigieron el inicio de negociaciones plurilaterales en septiembre de 2012

- Mesa redonda australiana de servicios
- BusinessNZ
- Coalición Canadiense de Servicios
- Coalición Mexicana de Servicios
- Coalición de Industrias de Servicios (USCSI)
- Foro Europeo de Servicios (ESF)
- Red Japonesa de Servicios (JSN)
- Coalición de Industrias de Servicios de Hong Kong
- TheCityUK
- Coalición de Industrias de Servicios de Taiwán
- NASSCOM (India)
- Coalición de Industrias de Servicios de Malasia

TISA: Miembros y sectores

- Los países desarrollados que son miembros actualmente incluyen a Australia, Canadá, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, Nueva Zelanda, Noruega, Corea del Sur, Suiza, Taiwán, Estados Unidos, y los 28 Estados miembro de la Unión Europea. Los miembros de los países en desarrollo incluyen a Paquistán, Turquía,

Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Paraguay y Perú, y Uruguay que ha solicitado sumarse.

- **Los mandatos de negociación de los países reflejan los intereses de los conglomerados de servicios a través de USCSI y ESF** (*documentado ampliamente por Corporate Europe Observatory*).

- En febrero de 2014, se da inicio a negociaciones sobre seis asuntos prioritarios: **servicios financieros, telecomunicaciones y comercio electrónico, reglamentación nacional y transparencia, servicios profesionales, transporte marítimo** y el llamado "**Modo 4**" del AGCS. Además, los participantes tuvieron largas discusiones sobre **transporte carretero, servicios postales y transporte aéreo**. Hay otras negociaciones en curso sobre todos los sectores sometidos al AGCS y más!

Miembros del Equipo TISA (grandes empresas estadounidenses)

- 21ST CENTURY FOX
- ACE GROUP
- AFLAC
- AIG
- CONSEJO ESTADOUNIDENSE DE ASEGURADORAS DE VIDA
- FEDERACIÓN DE LA AGENCIA AGRÍCOLA ESTADOUNIDENSE
- ASOCIACIÓN ESTADOUNIDENSE DE ASEGURADORAS
- AMWAY
- AT&T
- BSA | THE SOFTWARE ALLIANCE
- C&M INTERNATIONAL
- CASSIDY, LEVY, & KENT
- CHUBB CORPORATION
- CISCO SYSTEMS, INC.

- CITIGROUP
- COALICIÓN DE INDUSTRIAS DE SERVICIOS
- ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE INFORMÁTICA Y COMUNICACIONES
- CONSEJO DE INMIGRACIÓN MUNDIAL
- CONSEJO DE AGENTES Y CORREDORES DE SEGUROS
- DELOITTE
- EBAY INC.
- COMITÉ DE EMERGENCIA DEL COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS
- EXPRESS ASSOCIATION OF AMERICA
- FEDEX
- GOOGLE
- HP
- IBM
- CONSEJO DE INDUSTRIAS DE LA TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN
- INTEL
- JPMORGAN CHASE
- KING & SPALDING
- KYLE HOUSE GROUP
- LIBERTY MUTUAL
- MANCHESTER TRADE
- MASTERCARD
- METLIFE, INC
- MICROSOFT
- ASOCIACIÓN CINEMATOGRAFICA DE ESTADOS UNIDOS
- CONSEJO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
- FEDERACIÓN NACIONAL DE MINORISTAS

- ORACLE CORPORATION
- ASOCIACIÓN ESTADOUNIDENSE DE ASEGURADORA DE BIENES Y ACCIDENTES
- PRUDENTIAL
- ASOCIACIÓN DE LÍDERES DE LA INDUSTRIA MINORISTA
- SANDLER TRAVIS & ROSENBERG
- ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DEL SOFTWARE Y LA INFORMACIÓN
- TECHAMERICA, powered by CompTIA
- TYCO
- CONSEJO ESTADOUNIDENSE DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
- UPS
- CÁMARA DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS
- VERIZON
- VISA INTERNATIONAL
- WALMART
- THE WALT DISNEY COMPANY
- WESTERN DIGITAL
- WHITE & CASE

Características del TISA: Peor incluso que el AGCS vigente

- Podría incluir nuevas disciplinas de gran alcance en materia de reglamentación, entre ellas probablemente una cláusula de "**mantenimiento del statu quo**" que significaría que no se podría aprobar ninguna nueva reglamentación supuestamente restrictiva del comercio en los sectores de servicios sometidos al TISA.
- Sumado a eso, una disposición de "**trinquete**" significaría que cualquier liberalización futura de un sector o la eliminación de una medida regulatoria se

convertiría automáticamente en parte del acuerdo del TISA -los experimentos de desregulación no podrían revertirse.

- El régimen del TISA probablemente sea de **listas positivas en materia de acceso al mercado** (los miembros solo ofrecen acceso al mercado a otros miembros en sectores específicos) pero **negativas en materia de Trato Nacional**.
- El TISA incluiría normas de gran alcance sobre **Reglamentación Nacional**.
- **Secretismo total** de los borradores de negociación durante 5 años después de aprobado el acuerdo!

Impactos potenciales del TISA: algunos ejemplos muestran cómo las grandes empresas se apoderarían de nuestro espacio de hacer políticas, ¡la democracia!

- La Federación Mundial de Asociaciones de Seguros pretende que el TISA requiera que las **obligaciones de universalidad de los servicios** (exigir que los pobres tengan acceso a los servicios) no pueden ser "más onerosas que lo necesario". Las disposiciones de la Ley de Atención de Salud Asequible que exigen servicios esenciales para las embarazadas y recién nacidos podrían ser impugnadas como "demasiado onerosas" a la luz de otras alternativas.
- FedEx y UPS pretenden que se eliminen las "**las ventajas normativas que históricamente se les han concedido a las oficinas nacionales de correos**". La Unión Europea y Estados Unidos quieren eliminar la posibilidad de restituir al ámbito público sectores de servicios sometidos al TISA (aunque esto no ha funcionado bien para los países en desarrollo en el AGCS). *Esto es un ejemplo del principio general de Trato Nacional cuando se aplica a cualquier servicio público tradicional.*
- Un borrador del Anexo sobre Servicios Financieros propuesto para el TISA que se filtró a la opinión pública incluye una **prohibición a establecer limitaciones a la capacidad de los proveedores extranjeros de servicios financieros de suministrar cualquier servicio financiero nuevo!**
- Una de las principales prioridades de Estados Unidos es **restringir las iniciativas en pos de "localizar" el almacenamiento de datos y restringir el flujo y procesamiento transfronterizo de información**, e incluir

potencialmente una "prueba de necesidad" aplicable a las reglamentaciones sobre la privacidad de los datos y la información (como los de los registros médicos).

El TISA también afectará negativamente a los países no participantes!

- Puesto que se lo está negociando por fuera de la OMC, los países no participantes (así como la sociedad civil) tendrán menos acceso a los documentos, textos y reuniones de negociación.
- Los miembros del TISA intentarán presionar a sus socios en las negociaciones de TLC así como de los llamados Acuerdos de Asociación Económica (EPA) para que se "armonicen" con el TISA, lo que supondría una presión adicional para los países no participantes. La cláusula de NMF podría tener el efecto de armonizar automáticamente el TISA y la OMC.
- Incluso si el TISA quedara técnicamente "por fuera" de la OMC, los países pobres que están en proceso de adhesión a la OMC se verían fuertemente presionados a sumarse al TISA, en contra de su voluntad y sus intereses.
- **El TISA que se propone debilita la posición de negociación de los países en desarrollo en la OMC, ya que es la realización del objetivo ofensivo prioritario de los países desarrollados. La reforma agrícola futura o los objetivos de desarrollo serán dejados de lado permanentemente. Es por esto que tantos países en desarrollo no participantes también están en contra, tanto la sociedad civil como los gobiernos!**

El AGCS/OMC existe, el TISA (y el TPP y TTIP) no

- No a las negociaciones secretas, sin transparencia y que no rinden cuentas ante nadie!
- No más desregulación y entrega de servicios a los intereses empresariales!

- Si su país es miembro, consiga que se salga. O que limite los sectores de servicios que compromete, y que se excluyan de plano los servicios públicos.
- Si su país no es participante, reclámele que se comprometa a nunca sumarse- y a quejarse en la OMC sobre ese proceso.

Debe prevalecer nuestra visión: PODEMOS ganar!

- Los grandes empresarios tenían una visión de privatización y desregulación (erosión de los derechos de los trabajadores y del control democrático sobre el comportamiento empresarial).

Pensaron en la idea de aprovechar los acuerdos "comerciales" para perpetuar esas medidas. Pero no consiguieron que el AGCS liberalizara los servicios tanto como ellos pretendían. Ahora siguen presionando a favor de esa idea y siempre lo harán, en nuevos formatos y lugares: TISA, TPP y TTIP/TAFTA.

- Perpetuar una mayor desregulación y privatización no es inevitable. Debe prevalecer nuestra visión de servicios públicos de calidad y accesibles para todos!
- Juntos --los sindicatos, defensores del interés público y reguladores, autoridades estatales y locales electas, defensores de los servicios públicos y todas la gente que cree en los servicios públicos de calidad y accesibles y el control público de los servicios privados-- podemos ganar!