

<b>ÍNDICE</b>
---------------

**Presentación general: una introducción a la teoría del libre comercio**

**CAPITULO UNO: La OMC**

**CAPITULO DOS: El ALCA**

**CAPITULO TRES: Los mecanismos bilaterales de solución de controversias**

**CAPITULO CUATRO: La “sociedad civil” y el libre comercio**

**CAPITULO CINCO: Conclusiones**

**Apéndice: Rápida guía de preguntas y respuestas**

**Bibliografía**

### **Agradecimientos:**

A todas aquellas personas que están en la construcción de ese *otro mundo posible*. A los compañeros y compañeras de ATTAC-Argentina y del Movimiento SI de los Pueblos, por su camaradería y confianza cotidiana. A mi familia, por ser un constante apoyo. A Javier Echaide, por lograr que sea tan fácil pensar y hacer juntos. A Rodrigo Pascual, por ser un compañero incondicional en el camino de la teoría y el estudio. *(Luciana)*

Sonaría repetitivo reiterar los agradecimientos dados por Luciana a nuestras familias como a todos nuestros compañeros (aquí como en otros lados del mundo) que comparten cada día ese desafío de construcción colectiva. Así que hago mío tales agradecimientos. Simplemente agregar uno especial para Virginia Feinmann por la posibilidad de poder realizar este aporte, pero esencialmente por su calidez humana. *(Javier)*

---

**Javier Echaide** es abogado (UBA), especializado en Derecho Internacional Público. Es becario UBACyT para la Maestría en Relaciones Internacionales de la Facultad de Derecho (UBA). Es docente de Derecho Internacional Público dentro de la carrera de Abogacía en la misma facultad. Es también investigador en del Instituto Ambrosio Gioja (Facultad de Derecho, UBA). Es miembro del Observatorio para la Paz (OPAZ) y de ATTAC-Argentina, así como del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

**Luciana Ghiotto** es politóloga (UBA) y becaria doctoral del CONICET. Es docente de las carreras de Relaciones del Trabajo (Facultad de Cs. Sociales, UBA) y de Sociología (Facultad de Cs. Sociales, USAL). Es investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG-UBA). Es miembro del Observatorio para la Paz (OPAZ) y de ATTAC-Argentina. Forma parte además del Consejo de Redacción de la Revista Herramienta (Buenos Aires) y del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

## **¿Qué es el libre comercio?** Una receta de (y para) ricos

*por Javier Echaide y Luciana Ghiotto*

### **1. Presentación general: una introducción a la teoría del Libre Comercio**

La siguiente publicación tiene un objetivo que debemos aclarar desde el inicio: se trata de un libro de divulgación. Por ende, existe mucha más información que puede ayudar a ahondar todavía más en los temas que aquí se exponen. Sin embargo, también es necesario decir que no se trata de un libro de generalidades. El presente es un libro que trata de explicar las bases de la teoría y práctica del libre comercio. Es nuestra intención que a partir de allí se puedan generar herramientas críticas que aporten a un debate que resulta muy actual, esto es, si el libre comercio constituye una base sólida para la integración de los pueblos, o si por el contrario ésta podría (o debería) sostenerse sobre otros fundamentos.

Hecha esta advertencia, vale decir ahora que en el presente trabajo veremos los principales postulados teóricos de esta doctrina económica y también los proyectos más importantes que en la actualidad intentan aplicar al libre comercio como proyecto concreto.

En esta presentación mencionaremos algunos contenidos generales de la teoría del libre comercio. Así, realizaremos un repaso por la historia de la construcción del sistema multilateral de comercio, hasta llegar a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y sus acuerdos, así como nos referiremos a sus actuales negociaciones. En lo que hace al libre comercio americano, trabajaremos sobre el fallido Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), intentando descubrir el corazón del tratado y sus posibles implicancias para los pueblos del continente. Asimismo, abordaremos los nuevos caminos de la estrategia librecambista y de protección de las inversiones, especialmente a partir de los Tratados de Libre Comercio bilaterales (TLC) y los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). Seguido, abordaremos uno de los complementos centrales de estos tratados: la nueva legalidad internacional que ofrece certezas a los capitales. Por último, trataremos las cuestiones centrales de las discusiones acerca de las alternativas de integración, para luego ofrecer algunas conclusiones.

A su vez, presentamos como parte de este trabajo un Apéndice que se encuentra ubicado en la parte posterior del libro, el cual tiene la intención de guiar al lector o lectora en las cuestiones más técnicas y específicas de los temas presentados, como ser las numerosas siglas que nos acompañarán a lo largo de la exposición.

En la actualidad el tema del libre comercio se relaciona íntimamente con el de integración. Esto se da así básicamente porque los distintos proyectos de integración regional siguen los pasos del modelo de la Unión Europea (UE). Dentro de ese modelo, el primer paso es el conformar una zona de libre comercio. Así es como el discurso librecambista está hoy pisando fuerte: al parecer, en un mundo globalizado, la no firma de TLCs y TBIs pone a los países “fuera del mundo” y los convierte en “no integrados”. De ese modo, el tema económico, especialmente el intercambio de mercancías y

capitales, aparece como parte esencial de lo que comúnmente se denomina integración. Esto, claro, bajo los parámetros del neoliberalismo.

Hay que partir del punto que la teoría del libre comercio es una teoría económica. Pero ello no significa que sea una *teoría para economistas*, al contrario. Sus efectos e implicancias van mucho más allá de los simples ámbitos relacionados con la economía: afecta los bienes que compramos, la ropa que vestimos, el agua que tomamos, la educación que recibimos, el sistema de salud que tenemos, los medicamentos que consumimos, la comida que comemos, así como el nivel de producción y el nivel de consumo que la sociedad mantiene. Y eso no sólo nos afecta a nosotros, afecta a todo el planeta y por supuesto a quienes habitamos en él. Por ende, cuando estemos hablando de cosas aparentemente tan alejadas como la OMC, un tratado bilateral de inversiones o el CIADI, debemos saber que eso tiene hoy directas consecuencias sobre nuestra vida cotidiana. Y tal nivel de impacto requiere la atención de todos y todas, seamos economistas o no. Entonces, las negociaciones que presentaremos en este libro, que a primera vista aparecen como cuestiones técnicas y tediosas, en realidad tendrán un efecto directo sobre nosotros, lo veamos o no.

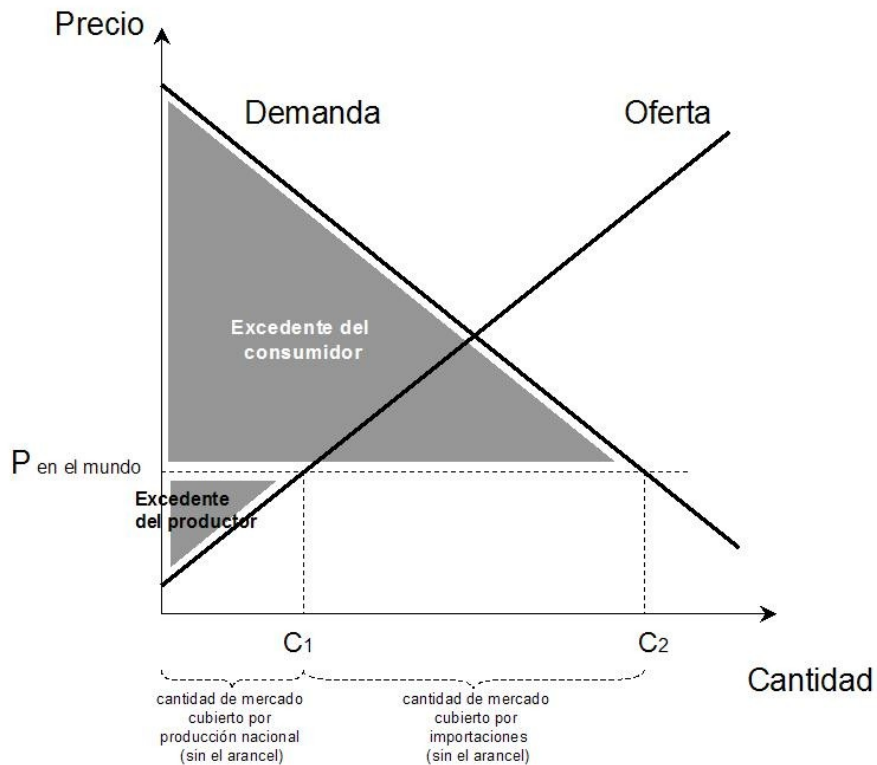
Pero también es necesario entender que mismo si se trata de una teoría económica, debemos al menos conocer los postulados básicos. Y eso quiere decir hablar un poco de economía.

## **2. Entrando a la teoría del libre comercio**

El liberalismo económico sostiene que un mundo con libre intercambio, sin trabas a la circulación de bienes y servicios, sería un mundo más próspero. Para explicar ese argumento vamos a utilizar dos gráficos que miden el supuesto beneficio del intercambio comercial sobre dos ejes: precio y cantidad. Sobre estas dos variables se fijan la oferta (cuánto se vende) y la demanda (cuánto se compra) del producto que sea. Estos son los argumentos centrales en los que se apoya la teoría del libre comercio.

### **Gráfico 1**

Fuente: realizado por Javier Echaide



La teoría dice que debemos suponer que existe un precio fijado en el mundo por la acción del mercado (esto es, dependiendo de la oferta y la demanda que haya sobre ese producto). Sobre ese precio se fija cuánto es el beneficio que le corresponde al consumidor (campo bajo el nombre de “excedente del consumidor” en el gráfico 1) y cuánto al productor (“excedente del productor”). A su vez, ese precio también determina qué porciones del mercado serán cubiertas por la producción nacional, así como por importaciones del exterior. Como vemos en el gráfico, las importaciones cubren la mayor parte de la cantidad de productos en el mercado.

Ahora bien, si a ese nivel de precios el Estado fija un impuesto para el ingreso de los productos hechos en el exterior (esto es un arancel a las importaciones), entonces ese arancel tendrá efectos tanto sobre el nivel de beneficio de consumidores y productores como sobre la cantidad de mercado que será cubierta por producción nacional y por producción importada.

Al aplicar un arancel, éste se fija por encima del precio del producto. Con el monto del arancel, el precio del bien sube (ver gráfico 2). Esa suba del precio tiene efectos en el grado de beneficio para los consumidores. Al pagar por un producto más caro, los consumidores sienten menos satisfacción (nótese que ahora el “excedente del consumidor” es más pequeño que en el gráfico 1), por ende “su beneficio disminuye”. Hay una parte de ese beneficio perdido por los consumidores que va a parar al Estado en forma de impuestos o arancel y otra parte que va a parar a los productores nacionales (véase que el “excedente del productor” es mucho más grande que en el gráfico 1). Pero hay otra parte de aquel beneficio que en principio no va a parar a ningún lado, “se pierde”. Esa es la “pérdida irre recuperable de bienestar” de la sociedad (marcado como PIB en el gráfico 2, también llamado “pérdida de la sociedad” (*societal loss* en las

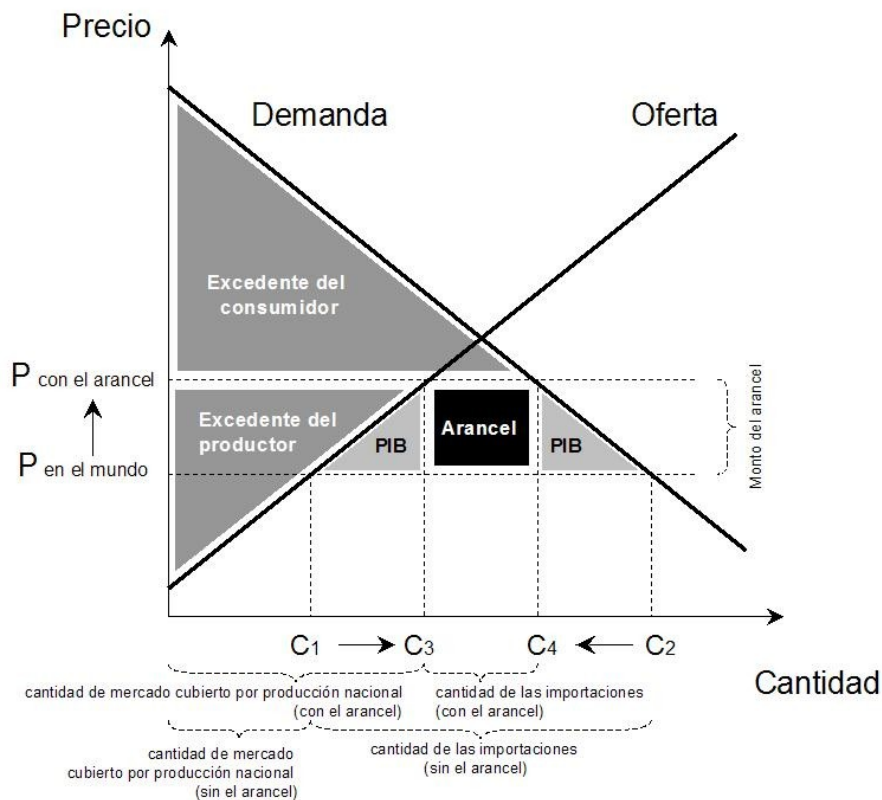
versiones anglosajonas de la teoría) y que justifica decir que tener mercados abiertos y sin aranceles deviene en mayores beneficios para la sociedad.

Por ende ocurre que, si pasamos a una situación de “liberar el comercio” de un producto (es decir, pasar de una situación del tipo del gráfico 2 al 1) no sólo se beneficiarían los consumidores locales sino también los productores extranjeros que exportaron esos bienes a nuestro mercado.

Este último razonamiento se encuentra en permanente consonancia con la *teoría de las ventajas comparativas* (que explicaremos más adelante) mediante la cual cada país deberá dedicarse a producir lo que mejor hace e intercambiarlo con el resto del planeta por los demás bienes y servicios para su subsistencia. Se trataría, pues, de un mundo totalmente *liberalizado*.

### Gráfico 2

Fuente: realizado por Javier Echaide



Como consecuencia de todo lo anterior, debe entonces promoverse la existencia de mercados cada vez más abiertos y comercio con menores trabas arancelarias, o sea más “libre”.

Hay varias cosas para decir frente a esta teoría. La primera es que los “beneficios para la sociedad” no equivalen solamente a los beneficios de los consumidores. Esos dichos se apoyan en la existencia de una “sociedad de consumo” y pierde de vista la noción que dentro del entramado social todos y todas somos *consumidores* de productos y servicios, pero a la vez *productores* de productos y servicios. Cada uno consume al comprar

comida, pero también trabaja generando algún tipo de producto o de servicio para poder consumir. Nadie vive simplemente del aire que respiramos. Esa separación tajante entre productores y consumidores, y sobre todo el decir que cuanto mayor o menor sea el beneficio para el consumidor tanto mayor o tanto menor será el beneficio para la sociedad, es una de las primeras críticas económicas que caben hacerle a la teoría. Y no es simplemente una crítica formal, sino que implica incorporar la visión del carácter de *trabajador* de la persona que actúa dentro de esas variables que se dibujan (a veces con tanta frialdad).

La segunda crítica deriva de la primera, y es la tendencia de la teoría a *parcializar* la vida humana y las relaciones sociales. La economía política liberal separa a la política y a la economía en esferas que son presentadas como compartimentos estancos, separados. Es por ello que en el capitalismo, la economía aparece como una “esfera autónoma”, con leyes propias, independiente de cualquier condicionamiento social. Es por eso que sus intelectuales pueden hablar del mercado como de un sujeto personificado, con voluntad y movimiento propios. Así, aparecen frases en los libros y los medios de comunicación tales como “el mercado dio señales”, “el mercado cerró a la baja”, etc. Este es el terreno del “dios-dinero”. Entonces, el objeto creado aparece como un sujeto con vida independiente, y el verdadero sujeto, las personas, son presentados como meros receptores de “la decisión” del objeto. En definitiva, la teoría del libre comercio muestra una irresoluble imposibilidad de ver a la economía y sus factores (dinero, valor, mercancías, inversiones, etc.) como contruidos por la práctica humana. Aquí es donde los propios economistas olvidan, por ejemplo, que la Economía es una *ciencia social* y que como tal cabe recordar que su campo de estudio son los comportamientos humanos.

Encontraremos que la mayor parte de los defensores del *librecambio* o libre comercio se basan en premisas que no van mucho más allá de las que dijimos, las cuales son estrictamente económicas. No obstante, el libre comercio involucra mucho más que sólo oferta y demanda, o consumidores y productores. Significa expandir mercados o generarlos donde no existen, ya sea en lugares donde no se vende el producto que nosotros tenemos o bien convertir en mercancía un bien con el que nosotros no comerciamos. Claro, no podemos hablar de “expansión de los mercados” sin pensar en la ampliación y profundización del capitalismo como sistema de organización de las relaciones sociales de producción, desarrollado a partir de los últimos tres siglos de historia humana. Pero para llegar al actual contexto, nos basta con remitirnos a los últimos 60 años.

## Capítulo uno La OMC

### **1) Un poco de historia sobre el libre comercio: desde el GATT a la OMC**

#### **1.1. El fin de una guerra y el nacimiento del sistema multilateral de comercio<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> Se le llama “multilateral” y no “mundial” porque no todos los países del mundo fueron miembros de ese sistema del GATT en su fundación, de hecho fueron muy pocos. Posteriormente el número de miembros se amplió con la OMC, pero se sigue diciendo “sistema multilateral de comercio” porque no reúne a todos los países del globo.

1945: acababa de finalizar la II Guerra Mundial, con 60 millones de muertos, un continente devastado, dos bombas atómicas detonadas y una economía internacional arrasada.

La arquitectura actual de lo que podríamos llamar el “sistema mundial” tuvo su momento de fundación al finalizar la II Guerra Mundial. En aquel momento histórico crítico, las potencias triunfantes de dicho conflicto (EEUU, Gran Bretaña, URSS y en parte también Francia) aprovecharon esa oportunidad para imaginar y concretar el armado de un conjunto de instituciones a nivel internacional con el fin de dirigir y regular distintos ámbitos de las relaciones internacionales.

Fue así como se realizaron distintas reuniones cumbres entre los primeros mandatarios de estas potencias para ir pensando y acordando cómo sería el mundo, al menos durante el resto del siglo XX. Estas organizaciones debían servir para objetivos específicos, pues se necesitaba:

- Una organización internacional que fuera reflejo de la política internacional, regulara los conflictos e intentara evitar nuevas disputas armadas como la II Guerra Mundial.
- Una organización que se dedicara a la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra mediante préstamos, puesto que se trataba del continente económicamente más importante del mundo (Europa), quebrado por dos guerras mundiales (1914-1919 y 1939-1945).
- Una organización que se dedicara a evitar las crisis financieras internacionales, como la sucedida en 1930, las cuales básicamente podían ser detectadas -se entendía- mediante crisis en la balanza de pagos.
- Y una organización que regulase el comercio a nivel internacional, el cual había sido seriamente dañado desde fines de la I Guerra Mundial.

Sin embargo, había intereses concretos detrás de estos planteos. El principal ganador de la contienda había sido EEUU, y en segundo lugar la URSS. Ambos países se habían constituido en las potencias de mayor peso en el escenario mundial y tenían sectores específicos que impulsaban sus economías, tiñendo muchas de sus políticas con intereses determinados por esos mismos sectores. Se inauguró entonces un período denominado “Guerra Fría” (1945-1991) en donde ambas potencias representaban proyectos políticos ideológicamente opuestos aunque quizás mutuamente necesarios: ambos necesitaban un “archienemigo” que también sirviera de razón para cohesionar actores dentro de sus respectivos bloques.

Así es como se diseñó una arquitectura global de instituciones, las cuales configuraron las relaciones internacionales dentro del sistema capitalista durante la Guerra Fría.

Para cumplir el rol de ordenador de las relaciones internacionales y la política internacional, se realizó la reunión de Dumbarton Oaks en agosto de 1944, en donde se decidió conformar una organización internacional que tomara ciertos antecedentes de la antigua Sociedad de las Naciones -institución política internacional cuyo objetivo era regular las relaciones internacionales, que funcionó desde fines de la I Guerra Mundial y que, por diversos motivos, fracasó con el advenimiento de la II Guerra Mundial-. Esa nueva institución sería la **Organización de las Naciones Unidas (ONU)**, con sede en Nueva York, EEUU.



Para lograr la estabilidad del sistema financiero internacional y la reconstrucción de las economías de los países europeos, se llamó a la conferencia de Bretton Woods en julio de 1944. De esta conferencia saldrían los dos organismos abocados a estos fines: el **Fondo Monetario Internacional (FMI)** para la prevención de crisis financieras internacionales como la ocurrida en la década del '30, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) que con el tiempo cambiaría su nombre al de Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD) y junto con otros organismos como el CIADI conforma el denominado **Grupo del Banco Mundial (BM)**. La principal misión del BIRF era la de otorgar préstamos a los países europeos para que reconstruyeran sus economías, para luego dedicarse a fomentar el desarrollo en los países del Tercer Mundo también mediante el otorgamiento de préstamos internacionales y bajo el dudoso *slogan* de “combatir la pobreza”.

Para el cuarto objetivo, se utilizó una conferencia internacional sobre comercio y trabajo llamada por la ONU en 1947 en la ciudad de La Habana. El objetivo político de dicha reunión era conformar una **Organización Internacional del Comercio (OIC)** cuya finalidad fuese la regulación y el fomento del comercio internacional.

Este diseño institucional no era para nada ingenuo. Si bien la ONU contaría con un órgano deliberativo en donde cada país miembro poseería un voto en paridad de condiciones con el resto (llamado la Asamblea General), en un mundo marcado por la bipolaridad, las potencias triunfantes de la II Guerra Mundial (los cuatro antes señalados más China) se reservaron votos calificados dentro de un órgano central de donde se emanan las decisiones vinculantes de la ONU: el Consejo de Seguridad. Por ello, ninguna resolución de carácter obligatorio podría ser emitida por la ONU sin el consentimiento de estas cinco potencias.

A su vez, la bipolaridad también influyó en que, por el marcado sesgo capitalista de instituciones como el FMI o el BM, la URSS decidiese retirarse de la conferencia de Bretton Woods. Ello posibilitó la conformación de un esquema distinto dentro de estas organizaciones: cada país debería -al igual que en la ONU- pagar cuotas para ser asociado del FMI o del BM. Los montos dependerían del grado de desarrollo de cada país, considerado mediante una complicada cuenta que toma el PIB y otros factores. El régimen de votación era también calificado según el monto de las cuotas: cuanto más cara fuera la cuota del país en cuestión, más privilegiado sería el voto en las decisiones del FMI o del BM. Y esta calidad del voto resulta esencial para determinar a quién otorgar un préstamo y a quién no, en qué casos y con qué condiciones...

El objetivo central del capital norteamericano estaba claro: la guerra había sido un excelente negocio para el sector de la industria pesada (sobre todo el vinculado a la producción de armamento, obviamente), pero se había convertido en un alto riesgo para el resto de la economía. La producción norteamericana no había tenido serios inconvenientes a pesar de que una importante parte de la fuerza de trabajo (masculina) había ido a la guerra y muerto en ella, o había quedado con secuelas o imposibilidades físicas. La mujer había resultado un buen reemplazo de esa “mano de obra en el frente” y comenzaba a ocupar ciertos puestos de trabajo. Esto se irá profundizando progresivamente en las décadas siguientes.

Pero el problema más acusante para el capital asentado en EEUU no estaba en la oferta de productos, sino en la demanda: había sobreproducción de mercancías para vender,

pero pocos clientes a nivel global que pudieran comprar. Europa, el cliente por excelencia de EEUU, estaba destruida. Los préstamos internacionales y los planes de ayuda (como el Plan Marshall) tenían como objetivo el auxiliar al cliente para que recuperase sus viejos estándares de consumo de la producción norteamericana.

Asimismo, estaba probado que el mundo era cada vez más pequeño y que lo que pasaba en Europa repercutía en EEUU y viceversa. Por ende, una crisis económica como la de 1930, ocurrida no casualmente luego de una guerra mundial, debía prevenirse para que el capitalismo pudiera continuar sin demasiados sobresaltos. Es en este sentido que deben entenderse las fundaciones de organizaciones como el FMI y el BM.

### 1.1.2 Sobre la conformación del GATT

Pero faltaba la cuestión comercial. Si algo había caracterizado el período de posguerra anterior había sido el proteccionismo comercial. Para reconstruir las economías nacionales luego de la I Guerra Mundial, EEUU y los países europeos se habían cerrado al intercambio comercial, promoviendo distintos mecanismos de protección de las industrias nacionales como aranceles de aduana, cupos a la importación, etc. Estas “barreras al comercio” eran abiertamente opuestas a la idea de un mercado globalizado y de “un comercio libre”.

El discurso librecambista dice que el proteccionismo de los años ‘30 favoreció nacionalismos chauvinistas que provocaron un conflicto internacional todavía peor (OMC, 2003). Es cierto que el surgimiento de los fascismos europeos posee una raíz fuertemente nacionalista y que dichos discursos ideológicos se traducen en prácticas económicas concretas, pero culpar al proteccionismo por haber causado la II Guerra Mundial quizás sea una forma bastante acotada de hallar razones a fenómenos mucho más complejos como el nazismo, el fascismo o el propio chauvinismo norteamericano.

Ambas guerras habían ocurrido en Europa. Pero las salidas que se pensaron y se aplicaron a esas guerras fueron distintas. Ahora el capital norteamericano estaba en condiciones de dar un salto cualitativo dentro de la competencia intercapitalista a nivel mundial. Pero este momento histórico no está ausente de contradicciones. En la propia conferencia de La Habana de 1947, en una Cuba pre-revolucionaria y cuando los países del bloque capitalista se disponían a fundar la OIC para fomentar el comercio internacional en vez de restringirlo como en las décadas anteriores, el principal promotor fue también quien puso el mayor obstáculo.

Los estatutos de la OIC preveían ciertos estándares laborales y de condiciones de producción que no reflejaban los intereses internos de los EEUU. A los sectores de capital más concentrado en dicho país no les agradaba la idea de tener que respetar normas que garantizaban niveles de ingreso, por ejemplo. Por lo tanto, cuando los tratados internacionales que formaban la OIC fueron llevados al Congreso Estadounidense, recibieron las quejas de los fuertes *lobbies* locales que presionaron para que fuese finalmente rechazada su aprobación.

Una OIC sin EEUU era una cáscara sin fruto. Cuando se confirmó el no ingreso de EEUU al organismo, el proyecto recibió su golpe de gracia y la organización murió sin llegar a ver la luz.

Para que el fracaso no fuese rotundo y las conversaciones quedasen en la nada, se acordó proceder en la firma de los capítulos que componían los estatutos de la OIC, pero como si fuesen tratados separados y no partes de un mismo bloque. Así fue como se logró salvar al Capítulo Nro. VI que versaba sobre el intercambio de mercancías manufacturadas, y que a partir de 1948 sería conocido como el Acuerdo General de Comercio y Tarifas, o **GATT** por sus siglas en inglés (*General Agreements on Trade and Tariffs*).

Así se estructuraron los bloques comerciales correspondientes a los bloques políticos de la Guerra Fría. En 1948 el bloque occidental lanzaba su GATT mientras que en 1949 la URSS inauguraba su Consejo de Ayuda Mutua Económica (COMECON o CAME, en español).

Desde 1948 hasta 1994 el GATT funcionó mediante “rondas de negociación” como una virtual organización, a falta de una OIC, marcando las reglas del comercio internacional identificado estrictamente como el intercambio de productos manufacturados. Quedaba fuera de su esfera todo lo que tenía que ver con productos agrícolas, el comercio de servicios, y otros temas de los que hablaremos más adelante.

## 1.2.El fin de otra guerra

1992: Otra guerra había acabado hacía un año. Esta vez era el fin de la Guerra Fría, el contexto en el que la ONU y las instituciones financieras internacionales habían surgido. El GATT se encontraba dentro de la denominada “Ronda Uruguay” de negociaciones desde 1986. Desde el inicio, esta nueva Ronda había tenido dificultades para lograr avances. Sin embargo, el desplome de la URSS en 1991 dio condiciones casi ideales para recrear el espíritu librecambista de hacía 50 años atrás. Se presentaba entonces al capitalismo como el vencedor último, quien marcaría el rumbo del devenir histórico, sin alternativas, sin lucha de clases, sin motor de ninguna otra historia por fuera del comando del capital. La Ronda Uruguay había comenzado con múltiples problemas a raíz de la inclusión de algunos temas referidos a Agricultura en las negociaciones, lo cual despertaba contradicciones entre países desarrollados y el Tercer Mundo. Pero para el año 1992 esas contradicciones parecían haberse despejado por completo gracias a un “pensamiento único” instalado a nivel internacional a favor del neoliberalismo. En ese contexto, resurgió la idea de hacer una “OIC renovada”, y el mandato con el que contaba el gobierno de George Bush (padre) dado por el congreso norteamericano para negociar acuerdos comerciales (conocido como “la vía rápida” o *fast track*) daba una oportunidad de oro como la que no se había contado en 1947.

Entonces, se fijaron objetivos nuevos:

- Terminar con la Ronda Uruguay exitosamente
- Institucionalizar formalmente el ámbito del GATT
- Inaugurar una nueva institución internacional
- Incluir nuevos temas a las negociaciones comerciales comúnmente no tratados dentro de la agenda del comercio internacional
- Firmar acuerdos marco que irán negociándose dentro de la nueva agenda multilateral del comercio

En 1994 se firman en Marrakech las actas o acuerdos que inauguran la **Organización Mundial del Comercio (OMC)**, la cual empezará a funcionar el 1° de enero de 1995 y

tendrá sede en Ginebra (Suiza). Además, 1992 fue el año en que entró en vigor el tratado de libre comercio (TLC) entre Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se iniciaban las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés) entre EEUU, Canadá y México. Este entraría en vigor tan sólo dos años más tarde, el 1º de enero de 1994, día del levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) en la selva mexicana de Chiapas.

Entre los años 1948 y 1994 (año en que finalizó la Ronda Uruguay) el GATT se encargó de cumplir su principal objetivo: la reducción de aranceles en todos los países miembros para liberalizar el comercio de mercancías. Básicamente, el GATT trató casi exclusivamente de aranceles de aduana de productos manufacturados, no incorporando temas que importaban a los países en desarrollo como ser el comercio de productos agrícolas. De este modo, lo que internacionalmente se conoce como “temas comerciales” tenía que ver directamente con manufacturas. Una importante cantidad de cuestiones no eran reguladas por el GATT y por ende no eran entendidas como “mercancías” para el comercio multilateral. Por ello, no se le aplicaban las reducciones arancelarias que se iban negociando en el GATT. Esto es un dato importante ya que se fue modificando con el devenir del neoliberalismo y la OMC.

## **2)Entonces, ¿qué es la OMC?**

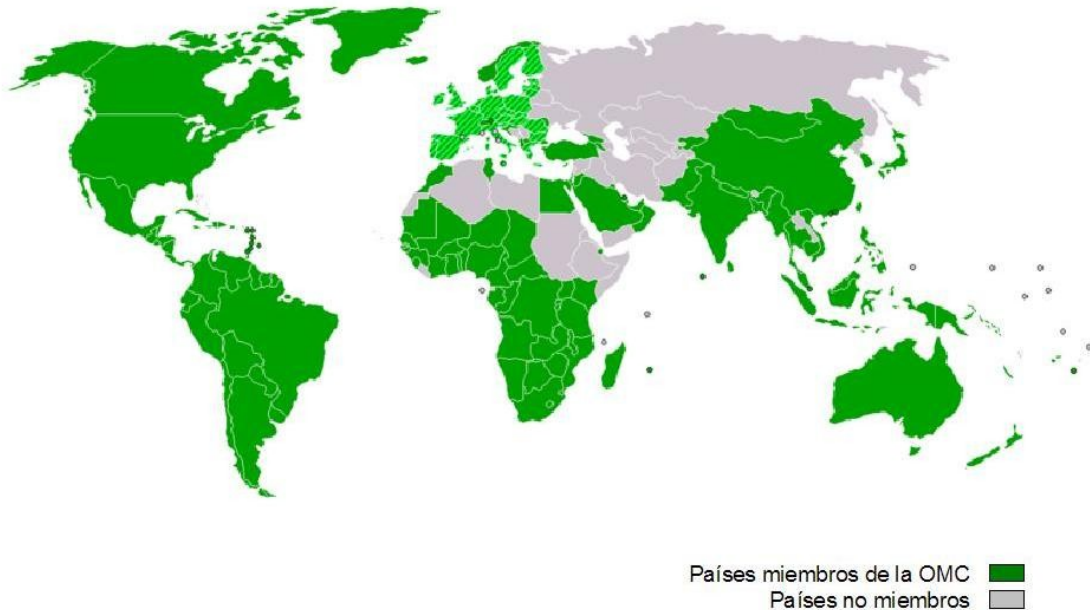
La Organización Mundial del Comercio (OMC) está hoy compuesta por 151 países, según se puede ver en el Gráfico número 3. Es un organismo internacional que se autodefine como “*una Organización para liberalizar el comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales.*” (OMC, 2003). Ello significa que la OMC cumple con varios propósitos y funciones:

- a)Es un foro de negociaciones comerciales para liberalizar el comercio. En este sentido es heredera del GATT por cuanto se dedica a negociar en forma multilateral (es decir con todos los países miembros) la baja de aranceles aduaneros.
- b)Es una organización en donde se firman acuerdos comerciales.
- c)Es un lugar donde se resuelven disputas de carácter comercial.

### **Gráfico 3**

Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

## Países miembros de la OMC



Fuente: Organización Mundial del Comercio (OMC)

### 2.1 Los principios rectores del libre comercio (y por ende, de la OMC)

El fundamento teórico del libre comercio en general está dado por la **teoría de las ventajas comparativas**, formulada por el economista liberal inglés David Ricardo (1772-1883). Según Ricardo, cada país tiene ventajas naturales que hacen que al menos un producto determinado pueda producirse más fácilmente en ese país que en otro. Por ende, los costos de producción son mucho más baratos en ese país y el precio de dicho producto también lo es. Se dice entonces que ese país cuenta con una “ventaja comparativa” sobre los demás para producir ese bien. El resultado es que todos los países se beneficiarían si se dedicasen a invertir recursos en lo que hacen mejor y comerciar con otros países para conseguir lo que no producen. De ello se daría una mejor asignación de recursos, una baja en los precios de los productos, beneficios al país al integrarse económicamente al mundo y, en consecuencia, su crecimiento económico.

Dicho así parece que la aplicación práctica de la teoría de las ventajas comparativas es la solución a todos los males... ¿o no? Pero lo que no se dice de esta teoría es que nunca fue una propuesta de países en desarrollo o de economías atrasadas, sino todo lo contrario: siempre fue una teoría pensada desde los países centrales del capitalismo, los más desarrollados y los que ya de por sí se encontraban en una posición de poder producir no solamente una mayor cantidad de bienes, sino además los más avanzados en el mercado.

#### **La panacea de la ventaja comparativa**

*“La ventaja comparativa: Es probablemente el concepto más pujante en economía. Supóngase que el país A es mejor que el país B para fabricar automóviles, y que el país B es*

mejor que el país A para fabricar pan. Es evidente (un erudito diría que es “banal”) que ambos se beneficiarían si A se especializara en los automóviles, B se especializara en el pan y ambos intercambiaran sus productos. Este es un caso de **ventaja absoluta**.

¿Pero qué sucede si un país es deficiente para fabricar cualquier producto? ¿Obligará el comercio a todos los productores a cerrar? Según Ricardo, la respuesta es negativa. La razón de ello es el principio de la **ventaja comparativa**. Según ese principio, los países A y B se beneficiarán de comerciar entre sí aunque A sea mejor que B para fabricar cualquier producto. Si A es muy superior fabricando automóviles y sólo ligeramente superior fabricando pan, A deberá invertir recursos en lo que hace mejor -la fabricación de automóviles- y exportar ese producto a B. B deberá invertir en lo que hace mejor -la fabricación de pan- y exportar ese producto a A, aunque no sea tan eficiente como A. Así, ambos se beneficiarán del comercio. No es necesario que un país sea el mejor en algo para beneficiarse del comercio. Esto es la ventaja comparativa.

Esta teoría, que se remonta al economista de la escuela clásica David Ricardo, es una de las más ampliamente aceptadas entre los economistas. Es también una de las peor comprendidas entre los que no son economistas porque se la confunde con la ventaja absoluta. Por ejemplo, a menudo se alega que algunos países no tienen ninguna ventaja comparativa en ningún terreno. Esto es prácticamente imposible. Reflexiónese sobre ello...” (extraído de “Entender la OMC”; OMC, 2003).

El secreto está dado en que la ventaja comparativa tiende a una creciente especialización de la producción y restringe la capacidad de diversificar la producción de un país. La idea que yace de fondo es que los países industrializados se reserven la producción de bienes manufacturados, mientras que los países no industrializados se dediquen a la producción agrícola. El libre comercio posibilitaría que los desarrollados vendan al resto todas las maquinarias y bienes de mayor valor, al tiempo que los países no desarrollados proveerían todo el alimento necesario para satisfacer la mano de obra industrializada.

Pero allí no termina la cuestión. Quienes sustentan la teoría tampoco se detienen a decir que la producción de bienes primarios (*commodities*) tiene una tendencia decreciente en su precio a largo plazo, mientras que la producción de servicios que otorga regalías (*royalties*) mantienen o incrementan su precio, poseen monopolio de patentes y en gran parte condicionan el desarrollo. Y está claro que quienes más *royalties* perciben son quienes más industrializados se encuentran ya. Si los países productores de bienes primarios se reservasen solamente a producir bienes agrícolas y no se dedicasen a promover su industrialización (haciendo gala de una “mejor y más eficiente asignación de recursos”) estarían acotando su actividad productiva a la producción de bienes cuyo precio tiene una tendencia a la baja en el futuro, a la vez que requerirá cada vez mayor cantidad de tierras (desplazando a otro tipo de producciones) y coartará las posibilidades de industrialización.

Hay quienes, por el contrario, sostienen que el modelo de desarrollo puede basarse perfectamente en la producción masiva de soja para exportar como alimento de cerdos chinos. Estos sectores sostienen que la incorporación de China a la demanda global de bienes ha hecho que se sostenga dicha la demanda y con ello los precios altos de los *commodities*. Esta posición implica un convencimiento en el sostenimiento de los precios internacionales en un -digamos- muy largo plazo, suficiente como para lograr un desarrollo. Nosotros no coincidimos con esta visión. Entendemos que una política de desarrollo debe estar basada en una estrategia diversificada y no que se base en la explotación extensiva de cultivos (máxime cuando estos generan cada vez menos mano de obra ocupada, utilizan métodos agresivos de cultivo que degradan el suelo e

imposibilitan la rotación de cultivos posteriores, que afectan severamente el suelo, y que además se basan en un sistema de patentamiento monopólico de semillas y fertilizantes en manos de transnacionales). Confiar en un desarrollo basado en la producción de *commodities* para la demanda china, como es el ejemplo, es una “argumentación actualizada” que insiste con la especialización de la producción y la división internacional del trabajo propuesto por la teoría de las ventajas comparativas. Ello puede incluso llevar a confusiones sobre acumulación y beneficio (de sectores) con desarrollo (de un país) y coyuntura con tendencia.

Debemos entonces concluir que la propuesta del libre comercio (británica en sus orígenes del siglo XVIII, hoy norteamericana y europea) siempre ha sido una propuesta proveniente de los sectores más acomodados del *statu quo*, nunca una propuesta para transformar la sociedad.

Sobre esas bases se fundó la idea del libre comercio y la OMC. Esta institución cuenta con varios principios aplicables dentro de sus acuerdos internacionales y de sus negociaciones, como por ejemplo:

- **Acceso a mercados:** No está permitida la restricción de un producto a un mercado o a un país<sup>2</sup>. La idea es que cualquier impedimento al libre acceso a un mercado es un obstáculo al comercio e incompatible con las normas de la OMC.
- **Facilitación al comercio:** Otorgar facilidades para que el comercio sea más libre, para que el flujo comercial sea cada vez mayor.
- **No discriminación:** El principio de no discriminación está ligado al de acceso a mercados. El comportamiento de un país frente a un producto debe repetirse respecto de todos los productos y de todos los demás países de donde éstos provengan. El principio de no discriminación lleva implícito dos reglas:

-Regla del Trato Nacional (TN): Significa que un país debe tratar a todos los productos que vengan del exterior como si fuesen producidos nacionalmente. Esto equivale, en principio, a no subsidiar la producción nacional, no restringir la importación del exterior y a darle el mismo trato legal a los productos extranjeros que el que se les da a los nacionales.

-Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF): La cláusula NMF significa que si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC. Entonces se estará dando siempre el mejor nivel de trato a los productos provenientes de los miembros de la OMC.

- **Previsibilidad:** El sistema multilateral de comercio debe ser previsible para los inversores y para los demás países miembros. Ello mejorará el nivel de ganancias de los inversionistas. Comúnmente se asocia la idea de previsibilidad con la de “seguridad jurídica” o de “reglas claras” para las inversiones, sin importar que ello signifique no otorgar el mismo nivel de “seguridad jurídica” para los derechos y estándares sociales instalados y reconocidos localmente. El principio de previsibilidad lleva consigo otras dos implicancias:

---

<sup>2</sup> La OMC no habla de “Estados miembros”, sino de “países miembros” por cuestiones técnicas, como ser por ejemplo el caso de China y Hong Kong. Hong Kong fue una colonia británica durante 100 años, y pasó a ser parte de China en 1997. Hong Kong es miembro de la OMC desde sus inicios. Sin embargo, China recién se incorporó a la OMC en junio de 2004. Si se hablase de “Estados”, China es un solo Estado y no podría tener porciones de su territorio que fuesen miembro de organizaciones internacionales mientras que su poder central no lo es. Por ello se habla de “países miembros”.

-Consolidación: La consolidación de aranceles frente a los demás miembros. Esto es declarar dentro de la OMC hasta dónde podría estar dispuesto a cobrar como país por un arancel a un producto determinado. Eso se llama “arancel consolidado”, por más que en la realidad nuestro país cobre (o aplique) un arancel más bajo.

-Transparencia: Que los miembros de la OMC declaren a la institución cómo funciona su sistema arancelario y cómo clasifica bajo una “nomenclatura” determinada los productos importados. El principio de transparencia no se refiere a que la OMC deba ser transparente para con los países miembros, sino que éstos sean transparentes con la OMC.

•**Competencia leal:** Es el principio básico con el que se pretende justificar todos los demás. El principio se basa en la idea que si se está subsidiando una producción no permitida, si se restringe el ingreso de un producto, o si se ocultan procedimientos o normativas para favorecer un producto nacional sobre uno extranjero, lo que se está haciendo es competir deslealmente con los productores del exterior, indefensos de poder contrarrestar la burocracia de la administración local por su lejanía y desconocimiento de ciertas normas locales. Detrás de este pensamiento se resguarda un ataque a lo estatal y una visión condescendiente para con los principales motores del libre comercio: las corporaciones transnacionales.

•**Liberalización progresiva:** También denominada como “cláusula del no retroceso”, el principio de la liberalización progresiva implica el constante avance dentro de las negociaciones, nunca una marcha hacia atrás en las mismas. Esto deriva del GATT: la idea de avanzar siempre en el camino de la reducción arancelaria, nunca detenerse y jamás retroceder. Una vez que se acuerda algo en la OMC, no puede echarse para atrás.

## 2.2 La estructura institucional de la OMC

Hay quienes dicen que la OMC es una organización pequeña. Sin embargo, el presupuesto de 2007 asciende a unos u\$s 154.6 millones de dólares<sup>3</sup>, algo grande para tan “pequeña organización”.

La estructura misma de la organización está compuesta básicamente por una instancia máxima decisoria, llamada Conferencia Ministerial o “Ministeriales”. Las Ministeriales ocurren generalmente cada dos años, y reúnen a los ministros de comercio de todos los países miembros. La Ministerial funciona como una asamblea, con reuniones plenarias, en donde se acuerdan los avances de las negociaciones dentro de la OMC. En el caso particular de Argentina, quien toma el área relacionada con la OMC es la Cancillería (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto).

Por debajo de la Ministerial -que ocurre en forma esporádica- se encuentra la estructura de la OMC propiamente dicha, con un funcionamiento mucho más cotidiano. Toda esta organización la encontraremos funcionando en la sede de la OMC, en Ginebra (Suiza). Allí funciona un **Consejo General**, con representantes estables de todos los países miembros, que trabajan de acuerdo con los mandatos dados por la Ministerial. Se realizan varias reuniones del Consejo General por año, aproximadamente cada 3 meses según la agenda anual. Este Consejo General es presidido por el Director General, máximo cargo personal de la Organización Mundial del Comercio. Desde mediados de

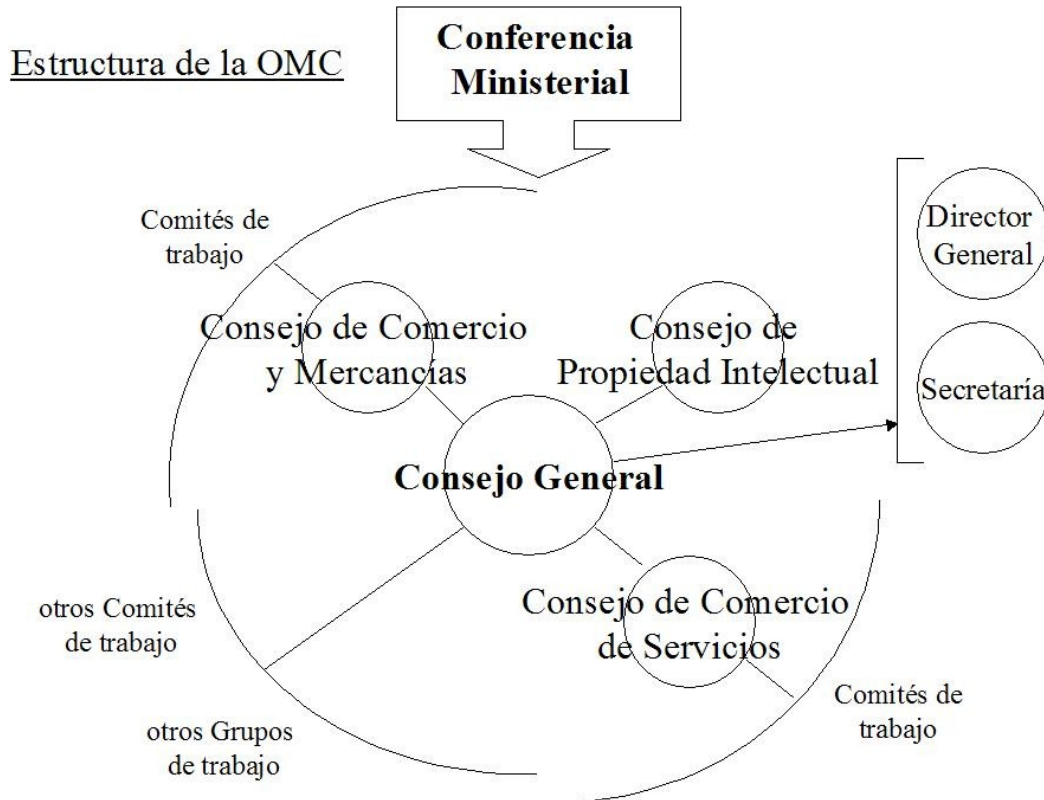
---

<sup>3</sup> El presupuesto de la OMC se calcula en francos suizos. La OMC denuncia para el 2007 un presupuesto de 182 millones, el más alto registrado hasta ahora. En sólo seis años, desde el 2001 a la fecha, el presupuesto de la organización se ha incrementado un 36%.



2004 este cargo es ocupado por el francés **Pascal Lamy**. Paralelamente, tanto el Director General como el Consejo General son asistidos por una Secretaría que se encarga de las cuestiones burocráticas de la organización.

**Gráfico 4**



Del Consejo General se desprenden tres consejos de carácter técnico y el Órgano de Solución de Diferencias (**OSD**) -del cual hablaremos más adelante-. Estos tres consejos técnicos son: el Consejo de Comercio y Mercancías, el Consejo de Propiedad Intelectual y el Consejo de Comercio de Servicios. Cada uno de ellos posee comités y grupos de trabajo conformados por los países miembros, y su función es redactar borradores para avanzar en las negociaciones, discutir los aspectos técnicos de aplicación de los acuerdos logrados, preparar informes para la Secretaría o para el Director General, etc. Cabe mencionar que la Secretaría en sí misma realiza cada dos años un “análisis de políticas comerciales” de cada país miembro de la OMC. El último informe que se hizo sobre Argentina fue redactado y presentado en febrero de 2007.

### 2.3 Objetos y funciones de la OMC

El objeto de esta estructura es ocuparse de los detalles técnicos de cada nuevo acuerdo en una Ministerial. La función del Director General, Pascal Lamy, es la de cuidar los intereses de la organización y hacer que se llegue a los objetivos fijados en cada “ronda de negociaciones”, haciendo todo lo que esté a su alcance para que los países acerquen sus posiciones. Recordemos que la idea que tiene la OMC es siempre de una liberalización progresiva, es decir que lo que se acuerda hoy será el piso desde donde partirán futuras negociaciones.

Tengamos en cuenta que los plazos que se fijan para renegociar las metas a las que se llegan no son muy largos. Por ejemplo, un país puede estar como observador en la OMC por un período de tiempo, sin ser miembro y sin que se le apliquen las bajas arancelarias que se acuerdan; pero ese tiempo no puede superar el plazo de 5 años. Pasados 5 años, el país observador está obligado a comenzar los trámites y las reformas locales necesarias para ajustarse a las condiciones de ingreso y ser miembro formal de la OMC.

Las decisiones dentro de cada Ministerial y en el Consejo General, se toman por **consenso**. Esto no quita que en la OMC se pueda votar, momento en el que cada país tendrá un voto. Pero lo cierto es que en 13 años de existencia, nunca se ha votado. Hasta el momento, todas las decisiones se han tomado por “consenso negativo”. ¿Qué significa esto? Que por cada tema en que se avance, en principio se estará de acuerdo a menos que algún país quiebre el consenso expresando su negativa o bien generando un consenso por la negativa. El beneficio que esto tiene para la OMC es doble: las negociaciones avanzan mucho más rápido con sugerencias de la Secretaría o del Director General en vez de perderse en años de discusiones antes de llegar a un acuerdo, y por otro lado el costo político para un país en decir “no” a algo dentro de la negociación es mucho mayor.

Pascal Lamy es, como Director General, la cara y voz de la OMC. Coordina las negociaciones y las Ministeriales, pero también las instancias de *lobby*, llamados “**salones verdes**” (*green rooms*). Los *green room* son reuniones secretas que toman ese nombre de acuerdo al color del despacho del Director General. Si bien no son reuniones formales, allí se hacen las conversaciones más importantes entre las delegaciones de mayor peso en las negociaciones, como también se ejercen las mayores presiones para lograr un acuerdo. No se lleva ningún tipo de acta ni registro de estas reuniones. Generalmente de ellas participan sólo los países desarrollados con invitación de algunos no desarrollados, pero la mayoría de los países queda excluido.

#### 2.4 ¿Qué es una “Ronda”?

Como dijimos, el GATT funcionó con “rondas de negociación”. Estas son similares a una ronda de negocios: los miembros de un sector se reúnen en un evento o en una serie de encuentros para empezar a discutir diversos temas que le importan a ese sector. Una ronda de negociaciones es lo mismo: los países miembros del GATT se reunían para negociar la baja de aranceles de aduana que debían aplicar para cada producto.

Cada ronda suele llevar un nombre, o del lugar donde se inició o el nombre de quien inspiró la negociación. Así, en el GATT hubo rondas como la “Ronda Dillon”, la “Ronda Kennedy”, la “Ronda Tokyo” o la última ronda de negociaciones del GATT: la “Ronda Uruguay” que se inició en la ciudad de Punta del Este en 1986 y terminó en 1994, alcanzando a ser una de las rondas más largas de la historia del comercio multilateral. En la Ronda Uruguay fue donde se acordó la formación de la OMC.

La OMC, como organización heredera del GATT, también funciona con “rondas”. En 1999 se quiso lanzar la llamada “Ronda del Milenio” en la ciudad de Seattle (EEUU), pero sin éxito. En ese momento irrumpió en escena un actor no tenido en cuenta: cientos de sectores sociales movilizados llenaron las calles de la ciudad en lo que se conoció como la “batalla de Seattle”, de la que hablaremos más adelante. Recién luego de los atentados a las Torres Gemelas en septiembre de 2001, en medio del miedo y la

represión global lanzada a “la caza del terrorismo”, fue que se dio el consenso necesario para llamar a una nueva Ronda. Se lanzó en la capital de Qatar y tomó su nombre: la **Ronda de Doha**.

## 2.5 La Ronda de Doha

Se inició en 2001 en la capital de uno de los últimos reinos absolutistas que quedan en el mundo: Qatar, un pequeño país de la península arábiga, en donde el grado represivo de la monarquía no permite ningún tipo de movilización.

El mandato para la Ronda era el de lograr las promesas de desarrollo para los países menos aventajados en el comercio mundial. Fue así como se le dio el nombre de la “Ronda para el Desarrollo” o “Programa de Doha para el Desarrollo”. En el mandato de la Ministerial de Doha se fijó ese objetivo, asegurando algunos mecanismos de excepción para la aplicación de los acuerdos a los que se llegaría: o plazos más laxos para los países menos desarrollados para aplicar las normas, o niveles algo más bajos en los compromisos asumidos.

La Ronda de Doha estaba fijada para concretar acuerdos en tres agendas de negociación importantes y que son los temas centrales de las actuales negociaciones: Agricultura, Acceso a Mercados No Agrícolas y Bienes Industriales (*NAMA*, por sus siglas en inglés) y Servicios. También están incluidas en las conversaciones algunos aspectos referentes a modalidades de aplicación de acuerdos sobre Propiedad Intelectual.

La fecha fijada para la finalización de la Ronda de Doha era 2007. Actualmente la Ronda de negociaciones se halla en una profunda crisis, en un principio debido a diferencias que comenzaron en las negociaciones en Agricultura, pero que se han ido expandiendo a otras áreas de negociación. Hoy en día existen serias dudas en cuanto a una finalización con éxito de la actual Ronda de Doha.

## 2.6 Los “Gs” (o los grupos de negociación)

Dentro de la OMC existe una clasificación -a veces formal otras de hecho- de sus 151 países miembro. Están por un lado los que denomina “países desarrollados” (PD), muchas veces categoría identificada con los países miembros de la OCDE (los 30 países más ricos del mundo). Del otro extremo están “países menos adelantados” (PMA): un conjunto de los 31 países más pobres que son miembros de la OMC. Entre medio (los que no son ni PD ni PMA) están los “países en desarrollo” (PED), categoría en la que entraría la mayor cantidad de miembros de la OMC.

Estos tres bloques no son para nada monolíticos, y muchos países forman grupos de negociación entre las delegaciones con mayor grado de coincidencias. Ello no impide, por ejemplo, que un país determinado sea miembro de varios grupos de negociación, de hecho es algo relativamente habitual en la OMC. Algunos de estos grupos son anteriores a la conformación de la OMC, mientras que otros son mucho más recientes.

Asimismo, cada grupo actúa sobre cada agenda en particular, por lo tanto no necesariamente encontraremos a los mismos países aliados en todos los temas. Dado que cada tema se negocia por separado dentro de la OMC, los grupos de negociación son también distintos de acuerdo con el tema que se trate.

El grupo por excelencia en las negociaciones se denomina el “**Cuadrilátero**” (o *Quad*) y está compuesto por Estados Unidos (EEUU), la Unión Europea (UE), Canadá y Japón. Es el grupo que representa a los intereses del capital más concentrado a nivel mundial y el que lleva adelante también la mayor cantidad de propuestas a favor del libre comercio.

Cabe aclarar que la UE actúa como un solo país, aunque los países miembros de la UE también sean individualmente miembros de la OMC. Al momento de negociar, de presentar propuestas y de incidir en las discusiones, se presenta formalmente como las “Comunidades Europeas”. Lo hace así dado que la UE no está inscrita como tal ante la OMC ya que aún no cuenta con una constitución ratificada por todos los Estados miembros.

Un tema también importante de mencionar es que la OMC permite inscribir zonas regionales de integración que tengan un nivel más profundo de liberalización comercial (art. 24 del GATT). Así es como están anotados el NAFTA, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), los tratados que conforman las Comunidades Europeas, la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Área Económica del Asia-Pacífico (APEC), entre muchos otros. Ninguno de estos bloques regionales figura como grupo de negociación en la OMC, a excepción -como antes dijimos - de la UE que actúa como un solo actor.

El **Grupo Cairns** es otro de los que se encuentran en la OMC. Formado en 1986, reúne hoy a los 19 países agroexportadores más importantes del mundo. Su objetivo actual es el de “presionar a los miembros de la OMC para lograr el cumplimiento total del amplio mandato de Doha”<sup>4</sup>, con especial énfasis en las negociaciones en agricultura, claro está. De todas formas, este grupo está conformado por países con intereses tan diversos como Argentina, Australia, Canadá, Malasia y Costa Rica, entre otros.

En 2003, durante la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún, intereses coincidentes dentro de los temas de agricultura hicieron posible que se conformara un fuerte grupo de negociación principalmente formado por países periféricos conocido como el “Grupo de los 20” o **G-20**. La cuestión de fondo que hizo a la formación del G-20 fue básicamente buscar un contrapeso en las negociaciones, que venían siendo conducidas por un pequeño grupo de países desarrollados: los países del “Cuadrilátero”. Los países que lideran el G-20 son Brasil e India. China también participa dentro del grupo. Otros países miembros son: Sudáfrica, Argentina, Uruguay, México, y en menor medida Chile, Bolivia, Cuba, Venezuela, Filipinas, Indonesia, entre otros. El G-20 tomó varias denominaciones de acuerdo a la cantidad de sus miembros: así es básicamente el mismo grupo cuando se habla del “G-19”, el “G-21” o el “G-22”.

Pero el G-20 no fue el único grupo de países en desarrollo que se formó luego de Cancún. También dentro de la agenda de Agricultura se formó el **G-33**, en un principio como una ampliación del G-20, pero que con el tiempo fue expandiendo sus posicionamientos políticos en temas agrícolas. Hoy en día el G-33 sostiene posturas más radicalizadas dentro de la agenda de Agricultura, mientras que el G-20 no apoya sus reclamos, aunque haya varios países que actúan tanto dentro del G-20 como del G-33. El G-33 está liderado por dos de esos países: Venezuela y Sudáfrica.

---

<sup>4</sup> Extraído y traducido por los autores de la página web del Grupo Cairns <<http://www.cairnsgroup.org>>. Revisado en enero de 2008.

Los países menos adelantados dentro de la OMC y los africanos también lograron reunir algunas reivindicaciones y se agruparon en un **G-90**. Este es sin dudas el conglomerado más numeroso de miembros dentro de la OMC.

Dentro de las negociaciones en bienes industriales, las posturas liberalizadoras no tuvieron contrapeso hasta el año 2006, cuando se conformó el “**NAMA 11**”. Este nuevo grupo ha sido uno de los bloques más dinámicos entre fines de ese año y la actualidad, logrando trabar las negociaciones tanto como el G-20 y el G-33, pero en otra área. En este caso, los países líderes son Argentina y Venezuela.

Por ende, cuando estemos hablando de las negociaciones en la OMC, hablaremos de relaciones muy complejas entre actores diversos. Por un lado tenemos al Cuadrilátero, con EEUU y la UE a la cabeza aunque sin llegar a ser un grupo homogéneo en todas sus exigencias. Por otro lado tenemos como gran actor al G-20, que comparte miembros con el G-33 aunque no necesariamente consensos con éste. El NAMA 11 es otro actor que ha adquirido relevancia, mientras que el G-90 ha sabido sumarse en áreas distintas a agricultura para hacerse oír. Uno de los últimos logros en el 2007 fue la firma de varias declaraciones como “G-110”, aglutinando al G-90, al NAMA 11 y a otros países, aunque todavía no puede decirse que sea un grupo sólidamente constituido.

### **3) Los temas que se negocian dentro de la OMC**

Hay muchos temas dentro de la agenda de la OMC. En un principio el GATT trataba solamente del comercio de bienes, y eso era lo que se entendía como “comercio” en el sistema multilateral. Las negociaciones de algunos temas están más activas que otras. Algunos temas fueron incorporados con la creación de la OMC, y otros están todavía a la espera de su incorporación, la cual suscita fuertes debates. Aquí veremos algunos de ellos.

#### **3.1 El comercio de bienes: el GATT**

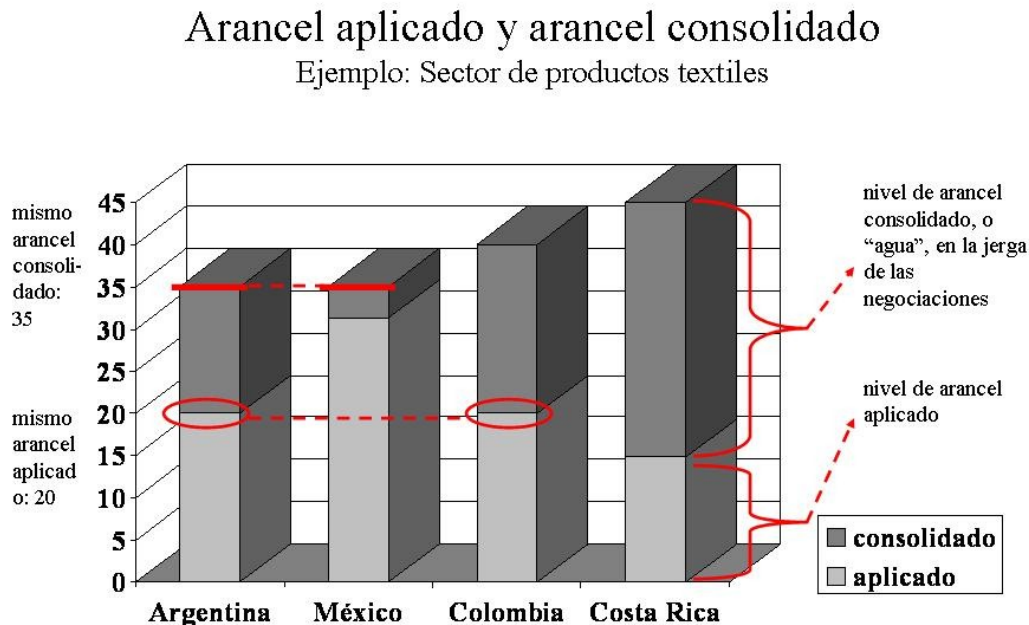
El GATT de 1948 fue incorporado a la serie de acuerdos que conforman la OMC desde su inicio. En el año 1994 sufrió algunas modificaciones al final de la Ronda Uruguay, por lo que ahora a veces también se lo llama “*GATT'94*” para diferenciarlo del “GATT viejo”. Básicamente el GATT trata sobre liberalización de mercancías y regulación de los aranceles para todos los países miembros.

Con el sistema de comercio formado por el GATT en la década del '40, cada país miembro debía denunciar todos los aranceles que existieren para todos los productos que formasen parte de los listados de sus aduanas. A dicho listado con sus aranceles correspondientes se le denomina “nomenclatura arancelaria”. De ese modo, cada país miembro del GATT -y hoy en día de la OMC- manifiesta cuál será el nivel de arancel que se reserva para poder cobrar. Ese nivel que cada país se reserva hoy dentro de la OMC se denomina “**arancel consolidado**”.

El hecho que un país tenga consolidado ante la OMC un nivel de arancel, no significa que esté cobrando ese nivel de impuesto. Cada Estado puede cobrar menos, pero no más, pues estaría violando lo que acordó en la OMC. Ese arancel que el país realmente cobra se llama “**arancel aplicado**”.

### Gráfico 5

Fuente: realizado por Javier Echaide



En el gráfico 5 lo explicamos con un ejemplo. Allí se muestran los niveles arancelarios en el sector de textiles de cuatro países latinoamericanos. Puede verse que tanto Argentina como México poseen el mismo arancel consolidado ante la OMC para la importación de textiles: el 35%. Eso significa que tanto Argentina como México no pueden cobrar aranceles en textiles a más del 35% del precio de importación. Pero eso no significa que ambos efectivamente están cobrando ese impuesto a ese monto porcentual. El gráfico también muestra que Argentina posee un arancel aplicado mucho menor que México. Sin embargo Argentina sí posee el mismo arancel aplicado que Colombia: 20%, aunque este último haya denunciado un nivel consolidado mayor. Ambos niveles son discrecionales de acuerdo a cada país. Vemos por ejemplo que Costa Rica estableció ante la OMC un arancel consolidado mucho mayor que los países antes mencionados, pero que sin embargo es el que menor arancel aplicado cobra.

Toda esta explicación es necesaria dado que las negociaciones por la liberalización en materia arancelaria baja los aranceles consolidados, es decir, el nivel de impuesto que cada país se reservó para poder cobrar o no, de acuerdo a la política comercial que establezca. En principio, el mandato de las actuales negociaciones no debería afectar los aranceles que cada país realmente aplica, pero algunas posiciones de los países negociadores llegan a tal grado que se ven afectados no solamente los niveles consolidados sino también los reales<sup>5</sup>. Pero eso debe analizarse no solamente en el

<sup>5</sup> En NAMA, los coeficientes que se están manejando (incluyendo el que sostiene Argentina, que es el menos liberalizador) de ser aplicados afectarían no sólo los aranceles consolidados de Argentina en el sector de autopartes, sino también avanzarían fuertemente sobre los aranceles aplicados.

comercio de bienes, sino en cada una de los principales temas en negociación que se están viendo en estos momentos en la OMC.

### 3.2 Agricultura

La OMC cuenta con un **Acuerdo sobre Agricultura (AsA o AoA, en inglés)** y es el que regula el intercambio comercial sobre el tema. Paralelamente, Agricultura es uno de los temas actualmente en negociación dentro de la Ronda de Doha y que despierta mayores controversias.

El tema de Agricultura es complejo porque data de la propia creación de la OMC e incluso del sistema multilateral de comercio, y es delicado también porque es un área en donde las reglas se invierten: aquí los países competitivos son los del sur, mientras que el norte desarrollado es poco competitivo produciendo *commodities*.

Así, en la década de 1940, la agenda agrícola fue excluida de toda negociación comercial a pedido de EEUU. A fin de lograr el ingreso de EEUU al “sistema GATT”, la agricultura quedó fuera del paquete a negociar, pactándose incluso en 1955 una exoneración de todo lo que pudiera negociarse en esta área para los EEUU (Lal Das, 2002).

Pero a pesar de ser poco competitivos en agricultura, tanto la UE como los EEUU aplican ayudas millonarias a sus productores nacionales. Y ambos defienden estas ayudas en la OMC, mismo si lo hacen de diferentes maneras. Dada la exoneración a EEUU que mencionábamos, la estrategia norteamericana ha sido sostener su sector agrícola mediante una mezcla entre altos niveles de aranceles y fuertes subsidios regulados legalmente con su *farm bill*. La UE no ha podido gozar de esa exoneración, por lo que ha diseñado un complejísimo sistema de ayudas internas, algunos mediante mecanismos de subsidios a la producción, pero otros no; con esto se hace muy complicado poder comprobar fehacientemente este tipo de ayudas reguladas en su Política Agraria Común (la PAC) y que distorsionan el comercio.

Sin embargo, más allá de estos matices (a veces más encontrados y otras veces más alejados entre sí) ambos países poseen fuertes *lobbies* internos de grandes agricultores que actúan dentro de los parlamentos, financian las campañas electorales de candidatos y ejercen todo tipo de presión con tal de no perder sus privilegios.

El G-20 acertó en su momento de agruparse en torno a desenmascarar este doble discurso de EEUU y la UE de querer abrir los mercados a sus producciones sin tener que abrirse ellos a las producciones de los demás. Sin embargo su postura política resulta más liberalizadora aún que los países del norte. Su oposición a las propuestas de la UE y de EEUU se han basado más en una defensa de grandes empresas agroexportadoras (lo que se le llama el *agronegocio*) y no en el sostenimiento de fundamentos como la *seguridad alimentaria*, por ejemplo.

Por su lado, el G-33 -con Venezuela y Sudáfrica a la cabeza- mantiene las posiciones más radicales dentro de las negociaciones de Agricultura. Y su enfrentamiento con los países desarrollados ha sido tanto por una cuestión política como económica. El G-33 sostiene dos argumentos fuertes: el *trato especial y diferenciado* hacia los países en desarrollo y la lista *de productos especiales*. Con el primer argumento, sostiene que los

países en desarrollo deben ser considerados al momento de ver qué liberalizar y qué no, y en algún sentido quizás puede verse aquí cierta crítica al libre comercio, por cuanto no todo mercado ni todo sector necesariamente debe ser liberalizado. Esto al menos en el modo en que lo plantean algunos de sus miembros (sobre todo Venezuela). En cuanto a la lista de productos especiales, este ha sido un tema controvertido no sólo con los intereses de los países desarrollados sino también con el propio G-20. El G-33 plantea que cada país pueda tener una lista de productos que por su condición de importancia cultural, por ser esenciales para la producción de sectores de agricultura familiar o por ser estratégicos, puedan ser excluidos de los programas de liberalización agrícola. El G-20 no ve con buenos ojos este planteo dado que los países que componen estos grupos son también competidores entre sí en ciertos productos. A modo de ejemplo, si Sudáfrica pusiera dentro de esa lista a la leche como “producto especial”, eso afectaría las posibles exportaciones argentinas a Sudáfrica, ya que vería restringido su acceso al mercado de la leche en dicho país. Esta justificación económica aleja a países del G-20 de posibles acercamientos políticos con el G-33 para replantear alternativas más allá de una “liberalización del norte”.

### 3.3 NAMA

**NAMA** es la abreviatura en inglés de **Acceso a Mercados No Agrícolas** (en español también abreviado como AMNA) y que incluye a bienes industriales no incorporados en su momento dentro del GATT.

La agenda de NAMA fue agregada fuertemente luego de la Conferencia Ministerial de Hong Kong (2005) como el Anexo B de la Declaración Ministerial. En un principio contaba con una única propuesta de negociación que había sido presentada por los países centrales desarrollados, y no se preveían grandes inconvenientes para avanzar en su liberalización. El objetivo de las negociaciones en NAMA, como en casi todas las demás agendas, es disminuir los niveles arancelarios de los sectores industriales, lo cual implica para los países periféricos el riesgo de salir a una competencia no preparada con las grandes industrias del norte y por ende, perder en esa competencia y con ello el poco o pequeño sector industrial con que se cuenta en cada país del sur.

Esta agenda es de por sí amplísima. Podemos tomar a sus negociaciones en dos grandes grupos: a) mercados no agrícolas; y b) bienes industriales. Dentro del primer grupo podemos encontrar temas como: pesca, minería, tala de bosques, industria de celulosa, recursos energéticos como el gas, el petróleo, y provenientes de recursos naturales (los hoy tan renombrados agrocombustibles), etc. Dentro del segundo grupo están productos de industrias como la eléctrica, automotriz, metalúrgica, textiles, vestuario y confección, calzado, muebles, maquinarias, plásticos, aparatos de radio y TV, cuero, minerales y metales, hierro y acero, libros e impresiones, autopartes, etc. Como podemos ver, dados los sectores y productos que toca, el hecho de que la agenda de NAMA pasara desapercibida duraría poco tiempo...

NAMA implica diversos compromisos y riesgos dependiendo de cada país periférico. Hay casos como el de Brasil, cuyo sector industrial es importante, incluso en el nivel regional, u otros como el de Argentina que pretenden ser estratégicos dentro de una política de crecimiento diversificado de la producción. En otros casos, como Venezuela, por ejemplo, el sector industrial está fuertemente ligado con una producción específica: la petrolera y sus derivados, un punto esencial dentro de la economía venezolana. Otros



casos geográficamente más lejanos también son necesarios de considerar: India posee una industria emergente, dedicada también a ciertos sectores específicos, como el de medicamentos (lo cual también involucra la agenda de Propiedad Intelectual que se negocia dentro de la OMC) y que es un área de interés que comparte con Brasil. Por su parte, China posee grandes industrias localizadas en los centros urbanos de la costa, a la vez que también tiene una política de Estado de “industrializar el campo”, algo que ha tenido un éxito bastante relativo. Otros países se ven afectados por los sectores específicos que la agenda de NAMA toca en su negociación por la liberalización: tal es el caso de Filipinas, por ejemplo, con su sector pesquero.

En Hong Kong, cuando se negoció el Anexo B de la Declaración Ministerial, se acordaron dos cuestiones generales para las negociaciones en NAMA, esto fue: la fórmula matemática que se aplicaría para la reducción arancelaria (tema que llevó el eufemístico nombre de “nivel de ambición”), y un margen de flexibilidad en la aplicación de esa fórmula de liberalización para los países en desarrollo.

Sobre cómo liberalizar hubo dos propuestas: una agresiva (es decir que implicaba un mayor grado de reducción de aranceles) y una más gradual. La “fórmula ABI” (la gradual) era la propuesta que llevaban los países periféricos, mientras que la más agresiva (la “fórmula suiza”) era la propuesta sostenida por los países centrales del capitalismo. Y desde ya que la propuesta que primó fue la **fórmula suiza**. A cambio de ese “alto nivel de ambición”, se acordó considerar un régimen de flexibilidad para los países en desarrollo bajo un párrafo en donde se incluyó el criterio de “**reciprocidad menos que plena**” (*less than full reciprocity*). ¿Qué quiere decir esto? Generalmente cuando se negocian rebajas de aranceles se pide reciprocidad, es decir que un país desarrollado reduzca aranceles tanto como uno en desarrollo. Esto generalmente afecta los altos aranceles de los sectores industriales de la periferia, ya que una rebaja del 3% en aranceles de por sí bajos -como lo sería un arancel del 5% del valor del producto- no afecta tanto como una rebaja del 3% en niveles de aranceles de un 35% del producto que se importa: 3% de 35% es más en cantidad que el 3% de 5%. Por ello mismo, y para posibilitar la entrada de la fórmula suiza de rebajas agresivas de aranceles, fue que se resolvió una “reciprocidad menos que plena”, es decir, reciprocidad: sí, pero en un nivel menor a la liberalización que se aplicaría en los países del norte.

La reducción de los aranceles depende de los niveles que cada país haya denunciado ante la OMC (cada país puede cobrar distinto dependiendo de una decisión política). Se puede cobrar menos del arancel denunciado (o consolidado) pero no más, ya que se estaría violando las normas de la OMC. Lo que dentro de las negociaciones de NAMA no se había acordado en Hong Kong fue el coeficiente (es decir el número matemático) aplicable para la reducción. Y la negociación de este coeficiente se convirtió en el tema político de fondo, dado que cuanto más bajo sea este número, mayor será el grado de liberalización de los sectores industriales.

Los países desarrollados fuertemente industrializados proponían un coeficiente bajo (entre 10 y 15). Esto significaba desplazar en un 68% el nivel de aranceles para los países no desarrollados, mientras que los países centrales no tendrían reducciones muy significativas. Esto es porque el efecto de la fórmula suiza hace que se reduzcan más los aranceles más altos, y por el contrario se reduzcan menos los aranceles más bajos (en donde los países industrializados tienen grandes ventajas). Recién a principios de 2006 once países no desarrollados conformaron un grupo a fin de presentar una propuesta

alternativa que tuviera en cuenta los intereses de los sectores industriales de algunos países periféricos. Ese grupo se denomina “NAMA 11” y en él las principales voces cantantes son Argentina y Venezuela.

El **NAMA 11** propone un coeficiente alto para aplicar a los países en desarrollo, de 20 puntos de diferencia de la propuesta aplicable a los desarrollados. Vale decir que, si el coeficiente negociado resulta ser de 15, el NAMA 11 propone un coeficiente 35, algo que garantizaría esa “reciprocidad menos que plena” a la que se llegó en la Declaración Ministerial de Hong Kong. Empero, un coeficiente 35 -como el que sostienen Argentina y Venezuela- significaría también rebajas de un 20% en los niveles de aranceles de los productos industriales, afectando los niveles de empleo de varios sectores productivos comprometidos (como el sector de autopartes en Argentina y en Colombia, o en textiles, vestuario, cuero y calzado para México, por ejemplo). Resulta claro que “la mejor propuesta sobre la mesa” no necesariamente equivale a la mejor propuesta que se pueda dar.

Sin duda el modo como viene siendo negociada la agenda de NAMA se nos aparece como una cuestión técnica y tediosa. No obstante, las tensiones fueron aumentando a tal punto que este tema trabó las negociaciones de la Ronda de Doha junto con el de Agricultura. Hoy, NAMA sigue siendo una cuestión sin resolver y constituye un frente de presiones contra los países en desarrollo, en especial Argentina. En este sentido, la organización de diversos sindicatos latinoamericanos en el seguimiento y oposición a las negociaciones de Doha ha sido crucial para impedir aperturas extremas como las propuestas por la OMC, EEUU y la UE.

### 3.4 Servicios

Esta agenda ha tenido menos movimiento del que se pensaba luego de Hong Kong (2005). No obstante, está lejos de ser un tema menor dado las áreas que involucra, como ser: educación, salud, servicios profesionales, y agua potable, comercio electrónico, sector financiero, turismo, o contratos de franquicias, para nombrar sólo algunos. De hecho, es el tercer tema que se negocia dentro de la actual Ronda de Doha.

Existe dentro de la OMC un **Acuerdo General de Comercio y Servicios (AGCS o GATS, en inglés)** celebrado en Marrakech en 1995. Ese acuerdo regula todo en cuanto al comercio de servicios en el mundo. Actualmente el sector de servicios equivale al 60% de la producción mundial, emplea a cerca del 60% de la población del planeta, pero solamente significa el 22% del comercio mundial (unos 1.3 billones de dólares). Ello implica que todavía hoy, si bien el sector de servicios es el que más cantidad de gente emplea en el mundo y más producción genera, se comercia relativamente poco a nivel internacional. El objetivo del GATS es, precisamente, aumentarlo.

El GATS diferencia qué es considerado comercio de lo que no lo es. En su art. I.3.b, el GATS define que comprenderá a “*todos los servicios de todos los sectores con excepción de aquellos servicios prestados en ejercicio del poder gubernamental*”. Con esto se estaría excluyendo del concepto “servicio comercial” a todo aquello que es provisto por el Estado, como ser el suministro del agua potable, la seguridad, la educación y salud públicas, la administración de justicia, etc. Sin embargo, el apartado siguiente del GATS (art. I.3.c) establece que “*un servicio suministrado en ejercicio de facultades gubernamentales significa todo servicio que no se suministre en*

*condiciones comerciales ni en competencia con uno o varios proveedores de servicios”* (las negritas son nuestras). Aquí es donde casi todo lo que excluimos del GATS con la primera definición, debemos volver a incluirlo. La educación y salud públicas, por ejemplo, se prestan en condiciones de competencia con proveedores privados, por ende el sector público debe liberalizarse bajo las normas del GATS de la OMC<sup>6</sup>.

El GATS reconoce cuatro tipos de servicios bajo el nombre de “modos”, los cuales son:

**Modo 1: Servicio transfronterizo.** Es la forma normal del comercio de bienes y que se halla normada en el GATT. En este modo hay una clara separación geográfica entre proveedor y consumidor. Esto no implica el traslado de personas, ya que lo que cruza la frontera es el servicio solamente y no los usuarios. Ejemplos: teleconferencias, el uso de internet.

**Modo 2: Servicios de consumo en el extranjero.** Es un servicio que puede ser ofrecido en el extranjero, y que quizás no está amparado legalmente en el país consumidor. Ejemplos: turismo, cursos educativos, la realización de abortos, la fertilización asistida, la clonación de organismos vivos.

**Modo 3: Servicios con presencia comercial.** Supone un desplazamiento de la empresa hacia el país extranjero, como lo sería mediante la apertura de sucursales. Ejemplos: sector financiero, seguros, franchising (cadenas de comidas rápidas, videoclubes, etc.).

**Modo 4: Servicios con presencias de personas físicas.** También supone un desplazamiento de la empresa, pero también puede incluir a personas-marca como es el caso de los deportistas y los artistas. Otros ejemplos: profesionales, y desplazamiento de los “hombres de negocios”<sup>7</sup>.

Como puede saberse, el sector de servicios es de amplia competitividad para los países centrales. En 2005, en la Ministerial de Hong Kong, quedó demostrado el gran interés de estos por que los países de la periferia abran sus mercados de servicios. El Anexo C de la Declaración Ministerial fue fiel reflejo de los intereses de las corporaciones transnacionales de sectores como el bancario, farmacéutico, sectores relacionados con el uso de Internet, telefonía, servicios públicos como el del agua, y hasta de empresas comúnmente relacionadas con otras áreas que ven ampliadas sus posibilidades de mercado, inclusive mediante modos como las conocidas franquicias de marca.

### 3.5 Propiedad Intelectual

---

<sup>6</sup> Para un mayor análisis sobre la liberalización del sector de la educación y cómo se ve afectado por las normas OMC, recomendamos la investigación del año 2005, “*OMC, ALCA y educación. Una discusión sobre ciudadanía, derechos y mercado en el cambio de siglo*” de Myriam Feldfeber y Fernanda Saforcada (Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación). También sugerimos el libro publicado en 2005, *La educación en las Cumbres de las Américas; un análisis crítico de las políticas educativas de la última década* (Buenos Aires: Laboratorio de Políticas Públicas – Miño y Dávila), de las mismas autoras.

<sup>7</sup> Por ejemplo, el 3er borrador del ALCA (2003) definía como “hombre de negocios” al “*ciudadano de un Estado que participa en el comercio de bienes o prestación de servicios, o en actividades de inversión*”. Recomendamos ver Ghiotto 2005: “El ALCA, un fruto de la relación capital-trabajo” en Estay y Sánchez (comps.) *El ALCA y sus peligros para América Latina*. (ojo cómo citar)

Si bien el tema de la Propiedad Intelectual no está siendo negociado de fondo en la Ronda de Doha, hay algunos aspectos técnicos que sí están involucrados en las actuales negociaciones. La cuestión adquiere relevancia porque incluye cinco temas: 1) las patentes medicinales; 2) patentes sobre semillas de organismos genéticamente modificados (OGM); 3) derechos de autor en obras como por ejemplo libros, música, etc.; 4) derechos sobre otra propiedad intelectual como ser programas de computación (*software*) y 5) equipos de entretenimiento para el hogar (desde el viejo Atari hasta los sofisticados Wii y Playstation II). En razón de ello se tocan los intereses de grandes corporaciones multinacionales: la poderosa industria farmacéutica (principalmente alemana, francesa y norteamericana), la concentrada industria discográfica (esencialmente norteamericana), y las robustecidas industrias del software y del entretenimiento (fundamentalmente norteamericana y japonesa).

La propiedad intelectual está regida bajo el “principio de territorialidad”, esto es que cada país mantiene un registro de sus patentes, el cual rige dentro del territorio nacional. Si una empresa transnacional desea patentar un mismo producto en todos los mercados donde está comercializando ese producto, puede hacerlo, pero registrándolo en cada uno de esos países. El organismo internacional encargado de coordinar ese complejo sistema internacional y ciertos criterios de patentabilidad es la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) dependiente de las Naciones Unidas.

En particular, la OMC posee el **Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relativos al Comercio** (conocido como **TRIPs** por su sigla en inglés o ADPIC en español). Este intenta regular hoy todo lo que tenga que ver con el tema de patentes relacionadas con el comercio. Desde ya que hay fuertes intereses que desean ampliar esta agenda para, precisamente, ir en busca de ese “registro globalizado de patentes”, el cual es el objetivo central de las empresas multinacionales. Esto rompería el “principio de territorialidad” imperante hasta hoy y desplazaría en parte a la OMPI de su competencia, para dárselo a otra organización: la OMC. De esta forma, al patentar algo en EEUU, por ejemplo, se estaría patentando esa invención en todo el mundo, aplicando por ende poder de policía globalmente.

También abarcaría la posibilidad de patentar “efectos no buscados pero deseados” que surgiesen de algunos productos, como ser medicamentos. Por ejemplo: la aspirina se creó como analgésico, pero recientemente se ha descubierto que una pequeña dosis diaria de aspirina también puede reducir el riesgo de paros cardíacos. Las farmacéuticas alegan que la aspirina está patentada como medicamento analgésico y que un nuevo efecto de ese medicamento (aún efectos no buscados) permitiría generar una nueva patente para el mismo producto. Ello afectaría seriamente las posibilidades de poder producir algunos medicamentos genéricos a raíz de las demandas que pudiesen interponer países desarrollados en la OMC, impulsados por sus corporaciones farmacéuticas.

El acuerdo TRIPs es un claro avance de la mercantilización sobre aspectos de la vida que anteriormente no entraban en esta órbita. Así, esto incluye no sólo las patentes sobre los OGM (por ejemplo, los llamados alimentos *transgénicos*, como la mayor parte de la soja argentina) sino también al genoma humano. Aquí intervienen aspectos éticos fuertemente discutibles, pero que sin embargo no se han instalado como un debate en las sociedades del mundo. Por el contrario, las empresas avanzan en los

“descubrimientos” sobre los genes humanos, vegetales y animales, pero no se cuestiona su capacidad de apropiarse de los mismos.

### 3.6 Inversiones

Inversiones es el nombre que se le da a la liberalización del movimiento de capitales dentro de los tratados de libre comercio (TLC).

Este tema es clave dentro del proceso de globalización del capital y ha querido ser impuesto en cuanto oportunidad se ha presentado. Así, EEUU intentó incluirlo dentro de la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico)<sup>8</sup>. Este proyecto estuvo a punto de plasmarse en un tratado multilateral para la liberalización de capitales que se llamaría Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), pero éste fracasó en la Conferencia de la OCDE de 1998 celebrada en Francia. El motivo de este fracaso se debió a, por un lado, el despertar de organizaciones que serían la base del llamado “movimiento de resistencia global”, como la red ATTAC (Asociación por una Tasa a las Transacciones financieras especulativas y de Ayuda al Ciudadano), entre otras. Asimismo, el fracaso tuvo origen en los cortocircuitos entre los propios países participantes, debido a las contradicciones entre las posiciones pro-globalizantes del capital, especialmente EEUU (recordemos que “la intentona AMI” tuvo lugar en plena década neoliberal) y las tentativas por mantener en pie algunos principios de los “Estados de bienestar” en los países europeos, posición sostenida principalmente por Francia.

Como el tema inversiones es muy discutido, EEUU nunca pudo presentar ese plan de liberalización de capitales en el ámbito de la OMC. Imaginemos que si con 30 países el acuerdo fracasó, resultaría todavía más difícil cerrarlo en un espacio más amplio. Lo que se pudo celebrar es un acuerdo de base, un esqueleto, constituido en el **TRIMs** (en inglés, *Trade Related Investment Measures*), nombre del tratado de inversiones de la OMC. Esta es una diferencia con otras arenas como el ALCA o los TLC bilaterales, en donde el capítulo de inversiones es central: en la OMC el corazón está situado en el acuerdo de servicios (el GATS) y en las agendas que se negocian hoy en la Ronda de Doha, no tanto así dentro del TRIMs.

### 3.7 Medio ambiente y comercio

Este tema es también fuente de polémicas. Hay cierta discrepancia entre los propios delegados dentro de la OMC si el tema del medio ambiente debe ser incorporado o no dentro de la agenda de la OMC.

Algunos neoliberales se desentienden de cualquier cuestión ambiental, aduciendo que la OMC no regula temas vinculados a esta materia y que no es el órgano competente para analizar los impactos ambientales del comercio global. Otros dicen que la OMC debe incorporar esta problemática, pero también esconden intereses detrás de su discurso: la incorporación de las cuestiones ambientales podría servir para “flexibilizar” estándares que permitieran expandir el comercio internacional, ya que entienden que la protección

---

<sup>8</sup> El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios. Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equitativo. Mismo si hoy cuenta con 30 miembros, desde el 2007 se está discutiendo el ingreso de Chile, Israel, Eslovenia, Rusia y Estonia. Ver <<http://www.oecd.org>>

al medio ambiente puede servir como “barrera no arancelaria” al comercio, y la lógica de la OMC es dismantelar cualquiera de dichos obstáculos.

Algunos temas específicos, como ser recursos naturales o agrocombustibles, son negociados dentro de la agenda de NAMA antes mencionada, pero tienen estrecha relación con los temas ambientales.

Todavía resulta confuso saber quién es quién adentro de la OMC, quién aboga por una defensa sincera del medio ambiente -el único que tenemos- y atiende a las consecuencias -que son reales- del comercio sobre él. Los movimientos sociales se han adelantado a la polémica y ya incorporan visiones ambientalistas cuando analizan los impactos del libre comercio sobre el planeta.

### 3.8 Trabajo y comercio

Otro tema de fuerte conflicto. En algún punto ha seguido la misma dirección que la discusión de medio ambiente y comercio: dada la lógica “pro-comercio” de la OMC, la inclusión de la regulación del trabajo en este organismo internacional podría servir para su “flexibilización” y progresivo dismantelamiento de los derechos laborales adquiridos a nivel internacional. Todo ello en pos de la liberalización comercial y el ánimo de lucro.

Ha habido muchos debates en la Ronda Uruguay hacia 1994 por la presión de los sindicatos de incluir cláusulas laborales (comúnmente conocidas como la “cláusula social”) en los acuerdos de libre comercio. Frente a esto, aparecieron diversas posturas. Por un lado algunos de los países más desarrollados reclamaban estas inclusiones, las cuales remiten a los Derechos Fundamentales del Trabajo, establecidos dentro de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1998<sup>9</sup>.

Por otro lado, la mayor oposición se registró por parte de los países menos desarrollados, que argumentaron que esa estrategia denotaba no una defensa a los derechos del trabajo sino un intento de freno al llamado “*dumping social*”. Esto se debe a que son estos países (como Bangladesh o El Salvador) los que registran salarios más bajos, peores condiciones de trabajo, e incluso utilizan mano de obra infantil. Esto les permite tener mayor competitividad en las exportaciones dados los menores costos de producción que les significa una mano de obra mucho más barata que la de los países centrales. Entonces, si se incluyeran cláusulas favorables al trabajo, argumentan, no se estaría fomentando la libre circulación de mercancías, sino que se establecerían nuevas barreras al comercio.

Finalmente, con la Declaración de Singapur de 1996, los representantes convinieron que la OIT es el órgano competente para la regulación internacional del trabajo, por lo cual no se insertaría el tema en la OMC. Además, se acordó no apoyar la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas, así como no cuestionar en absoluto la ventaja comparativa de los países, en particular de los países en desarrollo de bajos

---

<sup>9</sup> Los Derechos Fundamentales del Trabajo acordados en 1998 son cuatro: 1) derecho a la sindicalización y la negociación colectiva; 2) eliminación del trabajo infantil; 3) erradicación de todas las formas de trabajo forzoso y 4) eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Como vemos, son apenas condiciones básicas acordadas con el fin de mantener algunos derechos logrados por los trabajadores tras décadas de luchas.

salarios. Luego, en la Declaración de Doha en 2001 se ratificó lo asentado en la Declaración de Singapur. Ya no volvería a tratarse el tema.

Vale mencionar que con el proceso de relocalización de las empresas -fomentado dentro de la globalización- se han visto afectadas tanto la relación empleador-trabajador, como también la propia organización de los trabajadores (las organizaciones sindicales). Esto a su vez modificó las estrategias de lucha de los sindicatos a nivel internacional, llevándolos a coordinar muchas acciones con redes globales de movimientos sociales de casi todas partes del mundo.

A su vez, los sindicatos debieron darse ciertas estrategias hacia las nuevas instituciones del libre comercio. En este sentido, la organización sindical mundial más grande hasta 2006 -esto es la CIOSL (Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres)- llevó adelante, durante los primeros años de vida de la OMC, una estrategia centrada en ejercer presión para lograr un mecanismo tripartito de decisiones al interior de la OMC. Esto significaba un formato de organización similar al de la OIT, en donde discuten representantes de los Estados, de las organizaciones empleadoras y de las organizaciones de trabajadores. Hasta el día de hoy esta estrategia no ha dado frutos claros que signifiquen modificar la estructura de decisiones de la OMC. Más allá de ello, la presión sindical continúa concentrando fuertemente sus esfuerzos en el seguimiento y presión sobre la agenda de NAMA, al menos durante este último año, lo cual sí ha dado resultados parciales.

### 3.9 Solución pacífica de diferencias en la OMC

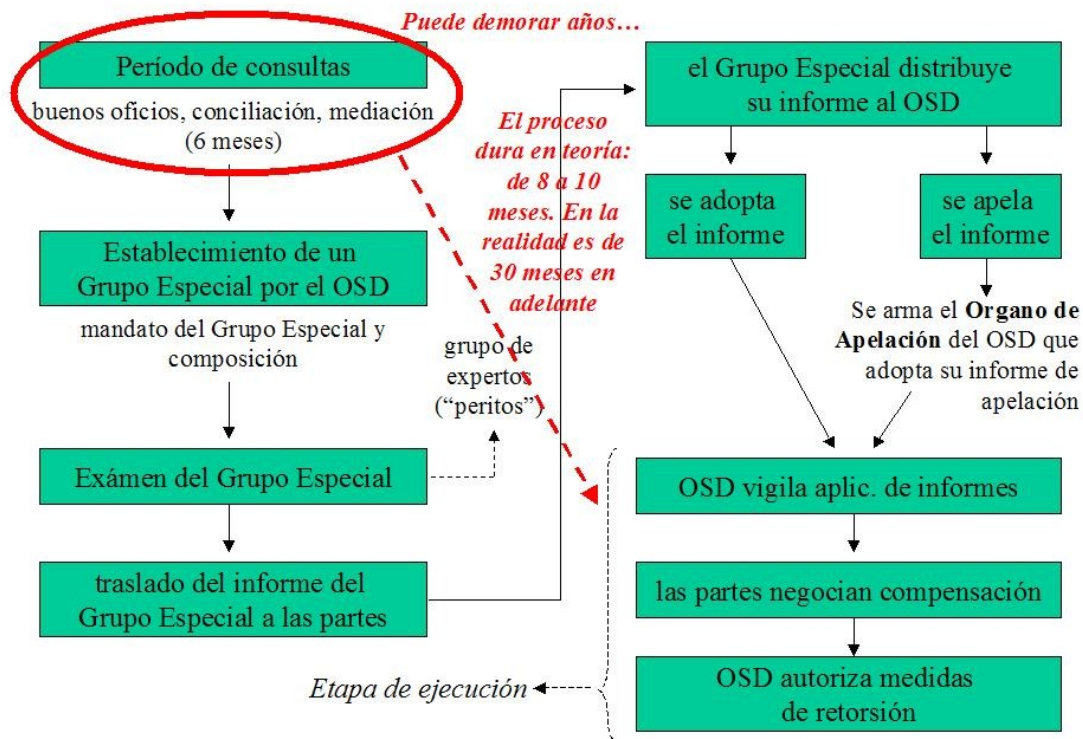
Como vimos, son muchos los tratados que componen el marco normativo de la OMC. Incluso hay todavía más de los que se mencionaron. Uno de ellos es el Entendimiento de Solución de Diferencias (**ESD**) que regula todo lo referente a demandas que los países pueden interponer ante el tribunal arbitral de la OMC, frente a la violación de un acuerdo. El establecimiento de un mecanismo de solución de controversias dentro de la propia OMC es, para muchos analistas, el gran salto cualitativo dado desde el GATT y un logro para el sistema multilateral de comercio.

El ESD dispone un procedimiento en donde un país miembro puede demandar a otro por el incumplimiento de una norma OMC. Aquí ofrecemos un cuadro que explica muy sintéticamente este proceso.

#### **Gráfico 6**

Fuente: realizado por Javier Echaide

## Procedimiento para la solución de diferencias en la OMC



La propia OMC sostiene que este procedimiento es breve y barato para los países miembros, por lo que en principio cualquier país puede recurrir a él y ver pronto resultados. En teoría, el proceso no debería demorar más de 8 a 10 meses, pero en la realidad se ha demostrado que el promedio de casos tarda casi 3 años, desde el período de consultas previas (primera etapa del procedimiento) a la etapa de ejecución. Ello es que no se demora todavía más.

Las demoras pueden deberse a que el período de consultas inicial logra tardar años en sí mismo antes de que las partes en litigio decidan finalmente presentar la causa de la diferencia ante el Órgano de Solución de Controversias (OSD) de la OMC.

Hay que diferenciar aquí algunas cuestiones técnicas del proceso de solución de controversias de la OMC con el del ALCA y los demás TLC. El proceso de la OMC es dirigido entre Estados (esto quiere decir que un Estado demanda a otro Estado) y no involucra a particulares. El CIADI (mecanismo elegido para el ALCA o dentro de los TLC como modo de solución de controversias) sí permite a un particular (“inversionista”) demandar a un Estado. La otra diferencia es que el mecanismo de la OMC prevé una instancia de apelación, mientras que el CIADI no lo hace.

No obstante, también existen algunas similitudes. La primera, y fundamental, es que la base jurídica para solucionar una controversia -esto es la ley en la que el tribunal se basará para resolver la cuestión- son los acuerdos de libre comercio, sea alguno de la OMC o el TLC bilateral, según donde se plantee el caso. Pero en ninguno se tendrá en cuenta las legislaciones domésticas de los países o las Constituciones Políticas de los Estados para dirimir la cuestión.



## Capítulo dos El ALCA

### 1. El ALCA

Las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, comenzaron en el año 1994, como parte de la “Iniciativa para las Américas” de EEUU. El objetivo era consolidar un área de libre circulación de bienes, servicios, mercancías e inversiones desde Alaska a Tierra del Fuego, atravesando 34 países americanos. Es decir, todos los países del continente, excepto Cuba, que estuvo excluida de las negociaciones ya que fue suspendida en la Organización de Estados Americanos (OEA) en 1962 por no contar con mecanismos de “democracia representativa” y una “economía de mercado libre”. Sin embargo, el ALCA no constituía el primer avance en la carrera librecambista norteamericana. En 1990 ya se había firmado un primer tratado con Canadá, el cual luego se ampliaría a México en 1994, pasando así a formar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés).

Pero a más de diez años de comenzado el proyecto, podemos decir hoy que “hemos enterrado el ALCA”. Tras la III° Cumbre de los Pueblos (paralela a la IV° Cumbre de las Américas) en la ciudad de Mar del Plata en 2005, las negociaciones del ALCA quedaron en suspenso. Es decir, desde ese momento no hubo nuevos avances en el proyecto.

Esto nos lleva a concentrarnos sobre diferentes puntos, los cuales queremos plasmar en los próximos apartados de este capítulo. Primero, abordar con mayor profundidad qué es el ALCA (o mejor dicho, que *no* llegó a ser), cómo fue negociado y cuáles hubieran sido sus posibles consecuencias. Segundo, reflexionar acerca de los motivos por los cuales el tratado quedó finalmente trunco. Tercero, plantear el interrogante de si haber enterrado al ALCA significa realmente el final del proyecto, o si éste reaparece pero a través de nuevas formas.

#### 1.1 El ALCA que no fue

El ALCA y el NAFTA tienen un punto central en común: van mucho *más allá* del “libre comercio”. Estos tratados incluyen en sus páginas otros temas que llegan a ser, para el sujeto hegemónico global (es decir, EEUU) y para el capital en general, tan importantes como el intercambio de bienes. Nos referimos aquí a los llamados “nuevos temas” del comercio global, tal como sucede en la OMC. Se plantean en este tratado los derechos de propiedad intelectual, las compras gubernamentales<sup>10</sup>, los servicios, las telecomunicaciones y claro, las inversiones.

A su vez, mientras que por un lado se incluyen cláusulas donde los Estados firmantes se comprometen a permitir, entre otras cosas, la libre circulación de los capitales en su forma de *inversión* (y el trato nacional de los mismos), por otro se prohíbe específicamente la libre circulación de los trabajadores a través de las fronteras, lo cual

---

<sup>10</sup> Compras gubernamentales se refiere a las compras del sector público, en el sentido de los proveedores privados del Estado. El objetivo del ALCA en esta área es poner en pie de igualdad a todos los proveedores estatales, beneficiando así a quienes, por su tamaño y capacidad, tienen mayores ventajas para ganar las licitaciones. Esta medida se profundiza al unirla a las cláusulas de Nación Más Favorecida y Trato Nacional.

se hace visible en las pautas del NAFTA, donde incluso se llega a limitar la entrada a EEUU de “hombres de negocios” provenientes de México (Ghiotto, 2005).

Podemos pensar entonces que el ALCA es un proyecto *multifuncional* hecho a las necesidades del capital de total liberalización y desregulación. Porque más allá de los miles de corchetes que aparecen en los borradores de negociación (los cuales marcan una falta de acuerdo entre los Estados), el espíritu del proyecto está hecho a la medida de las empresas transnacionales, especialmente las norteamericanas. Tanto el ALCA como los TLC sirven al capital perfectamente para sus propósitos, ya que estos tratados consagran los derechos de los inversionistas frente a los pueblos. En otras palabras, la acumulación de capital es puesta por encima de la reproducción digna de la vida humana.

**Fragmentos del Preámbulo al tercer borrador de negociaciones del ALCA (2003)<sup>11</sup>:**

[COMPROMETIDOS a avanzar hacia la prosperidad económica, fortalecer los vínculos de amistad [y de cooperación] y los valores e instituciones democráticas, [y] proteger los derechos humanos fundamentales[,] [y] la seguridad de [las] personas y promover el desarrollo social entre las Partes, en un marco de equidad, [y] [de manera consistente con los principios subyacentes [a la Cumbre de las Américas] y los objetivos generales del proceso de la Cumbre de las Américas;]] (...)

[RESUELTOS a propiciar un mercado [sin distorsiones][, más extenso y seguro] para las [mercancías][bienes] producidas y los servicios prestados, [elemento importante para la facilitación de comercio de mercancías, servicios y el flujo de capitales y tecnología];]

[COMPROMETIDOS con un comercio agrícola orientado a un mercado libre de subsidios que distorsionen el comercio y reconociendo que la agricultura constituye una actividad importante para la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo;] (...)

[DECIDIDOS a promover estándares de vida más elevados y mejorar las condiciones de trabajo [de las Américas] mediante la creación de nuevas posibilidades de empleo mejor remunerado, incluyendo, a través de la creciente integración económica, el libre comercio y la conformación de una comunidad hemisférica democrática, justa y solidaria;]

[CONSIDERANDO sus respectivos derechos y obligaciones derivados de los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio y otros instrumentos multilaterales, regionales y subregionales de integración y cooperación;]

[CONVENCIDOS de la importancia de la integración económica, la inversión productiva y el libre comercio basado en [reglas justas que permitan] una competencia equitativa;] (...)

[CONSIDERANDO la necesidad de establecer un marco justo y previsible para promover y proteger la inversión y que evite la aplicación de medidas que impidan las corrientes de inversión entre las Partes;]

[DETERMINADOS a proteger adecuadamente y hacer valer los derechos de propiedad intelectual;]

[RECONOCIENDO la importancia de la reforma regulatoria para avanzar hacia la liberalización comercial, aumentar la apertura de mercados y fortalecer la competencia dentro del hemisferio;] (...)

[Celebran el presente Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (de ahora en adelante, el “Acuerdo”)] [Han acordado lo siguiente] [Acuerdan lo siguiente] (...)

## 1.2 Las negociaciones del ALCA

Veamos ahora cómo se desarrolló el proceso de negociaciones. Hemos explicado que el tratado del ALCA fue negociado en el marco de la OEA a partir de tres niveles institucionales. En lo más alto, las Cumbres de las Américas, espacio de las reuniones

<sup>11</sup> Aquí reproducimos un fragmento textual del preámbulo. Seleccionamos las partes más esclarecedoras para el desarrollo de este libro. Los corchetes señalan los puntos en negociación entre los países.

presidenciales, de las cuales se realizaron cuatro. En estas Cumbres se tomaban los lineamientos políticos más generales para su adopción por los siguientes niveles. En 1994 se realizó en Miami la Primera Cumbre de las Américas convocada por el presidente Bill Clinton, con la intención de empezar las negociaciones para conformar el ALCA y poder así institucionalizar un proceso de cumbres consecutivas que avanzaran en la liberalización. A ésta le sucedieron tres nuevas Cumbres ordinarias (Santiago de Chile, Québec y Mar del Plata), y una extraordinaria (Monterrey), en 1998, 2001, 2004 y 2005 respectivamente. En éstas se intentaba hacer cumplir el primer Plan de Acción redactado en Miami, donde se señalaban los pasos necesarios para la creación del ALCA, el cual debería haberse implementado en 2005.

En un segundo lugar, las Reuniones Ministeriales, donde se juntaban los representantes de las carteras de comercio y economía, y se avanzaba en las negociaciones políticas de menor alcance. Por último, los Comités de Negociaciones Comerciales, formados por los viceministros de temas comerciales de cada país, los cuales estaban encargados de llevar adelante la negociación técnica específica sobre cada área.

### 1.3 El corazón del tratado: acerca de las garantías a las inversiones

Como señalamos, el ALCA incluye dentro de sus capítulos uno específico sobre *Inversiones*. Pero no se trata sólo de un capítulo más, sino que es justamente éste el corazón del tratado. ¿Por qué hacemos esta aclaración? Porque es a través de la garantía a las inversiones que los capitales se aseguran (y esta es una palabra clave, la *seguridad*) que tienen todos sus derechos de propiedad cubiertos ante eventuales desmanes populares o acciones de gobiernos que no respeten la propiedad privada.

El capítulo de Inversiones le asegura al capital, entre otras cosas, lo siguiente:

- 1) Cláusulas de *Trato Nacional y Nación Más Favorecida*: al igual que en la OMC, el Estado receptor de la inversión brindará a las inversiones de otro Estado un trato *no menos favorable* que el que se le da a los nacionales. Es decir, no puede proteger al inversionista o a la inversión nacional frente al extranjero, ni darle ningún tipo de beneficio.
- 2) *Trato Justo y Equitativo*: cada Estado otorgará a las inversiones de otros Estados un trato acorde con el derecho internacional (y en negociación, agrega “así como protección y seguridad plenas”, tal como la protección policíaca) y no perjudicará su gestión, mantenimiento o goce a través de medidas injustificadas o discriminatorias.
- 3) Ninguno de los Estados podrá adoptar medidas que impongan una obligación o responsabilidad a las inversiones provenientes de otro Estado. Los capitales mantienen así su total libertad de acción.
- 4) Los Estados no obligarán a un inversionista a alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional, ni a otorgar preferencia a los bienes producidos en su propio territorio, ni a realizar transferencias de tecnología. Asimismo, tampoco podrá forzarlo a que cierta parte de sus empleados sean ciudadanos de ese Estado.
- 5) Ningún Estado estará capacitado para expropiar ni nacionalizar una inversión (y en negociación “salvo que sea por razones de orden público o interés social”). Esto incluye casi cualquier medida que adopte un Estado sobre la propiedad del inversor. La indemnización debe ser equivalente al valor de mercado que tenga la inversión expropiada, pagada sin demora y completamente liquidable y rápidamente transferible. A su vez, el inversor tiene derecho a que se realice una pronta revisión de su caso por parte de una autoridad arbitral.

6) En la Compensación por Pérdidas se incluye a los capitales que sufran pérdidas en sus inversiones en el territorio de otro Estado como consecuencia de guerra, conflicto armado, revuelta, Estado de emergencia, insurrección o motín, “o situaciones equivalentes”. Esto puede incluir casi cualquier tipo de situación natural y/o social por la cual el inversor pueda requerir una compensación, ya que no se especifica qué casos particulares incluye. De esta manera, se acaba el riesgo empresario en la inversión, mientras que el Estado pasa a ser el que garantiza las pérdidas (así como las ganancias) de los mismos, o mejor dicho, todos y cada uno de nosotros somos los que debemos asumir el riesgo empresario.

7) El punto sobre Solución de Controversias relativas a inversiones incluye un dato distintivo: las empresas y/o inversores particulares pueden demandar al Estado (en caso de pérdidas) ante tribunales arbitrales internacionales, tal como si se tratara de disputas entre Estados. Un ejemplo de estos tribunales es el CIADI, que analizaremos en los próximos apartados. Esta modalidad ya fue aplicada en el NAFTA y en todos los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) firmados.

En el Capítulo de Inversiones se hace evidente el motivo por el cual los borradores del tratado fueron mantenidos en secreto, ocultos de la luz pública, durante siete años (de 1994 hasta 2001): el patrón que los guía es el del beneficio del capital. Lo central de este capítulo es entonces que las empresas lograrían cubrirse ante eventuales pérdidas, y quienes responden económicamente son los Estados y, en definitiva, los pueblos. La *negación de la incertidumbre* es central para el capital, pero esa negación es imposible en la medida que frente a este tipo de proyectos surgen resistencias y luchas. Esto lo retomaremos próximamente.

#### 1.4 El ALCA como una “OMC-plus”

Siguiendo el desarrollo de este libro, podríamos calificar al proyecto del ALCA como una “OMC-plus”. ¿A qué nos referimos con esta afirmación? En primer lugar, a que tanto el ALCA como la OMC (y también el NAFTA) apuntan hacia una misma dirección: facilitar una mayor libertad de movimiento transfronterizo para los grandes capitales de la producción, los servicios, y las finanzas, principalmente a los provenientes de los países del Norte del planeta. En el caso particular del ALCA, tal como señalamos, serían los de EEUU.

Además, frente al resto de los TLC, los acuerdos de la OMC se constituyen como un “piso” para éstos. Esto significa que lo que EEUU ha ido logrando en el nivel multilateral mundial, lo intenta profundizar y ampliar en el contexto hemisférico. Esto mismo sucedió con el NAFTA, que introdujo en muchos sectores avances significativos en cuanto a recorte de aranceles, comparado con lo que se negociaba en el momento de su implementación en el ámbito global.

Por otra parte, los llamados “nuevos temas” de la OMC fueron trasladados casi automáticamente a los TLC que se firmaron a partir de los años noventa. Es decir que firmar hoy un TLC implica que los países parte deben dar su consentimiento sobre mucho más que la circulación de productos. Para involucrarse en los nuevos “paquetes” del libre comercio hay que discutir acerca de las compras gubernamentales, los servicios, la propiedad de los conocimientos ancestrales, la agricultura, las semillas, la educación, los medicamentos y el agua, entre otros.

Otro punto que el ALCA retoma de la OMC es el formato que adopta la negociación. Es decir, las negociaciones son llevadas adelante por los representantes de los Estados, pero no se ha abierto ningún espacio de participación más amplio para las organizaciones políticas y sociales de la llamada “sociedad civil”. Por el contrario, como explicamos, mientras que en la OMC predominan los *green room* de negociaciones secretas, en el ALCA los propios temas que eran negociados permanecieron ocultos a la opinión pública durante siete años.

Asimismo, hoy podemos ver que los motivos que trabaron las negociaciones al interior de la Ronda de Doha son los mismos que aparecieron como un freno puesto al avance del ALCA. Veamos entonces cuáles fueron esas causas.

### 1.5 El fracaso del ALCA

Después de once años de avances (y algunos retrocesos) en el proyecto ALCA, el 2005 aparecía como el año clave para destrabar las negociaciones, o para enterrarlas definitivamente. Por ello, todo el continente tuvo los ojos puestos en la IV<sup>o</sup> Cumbre de las Américas realizada en Mar del Plata.

Pero, ¿cuáles fueron los motivos por los que se empantanó un proyecto que parecía irrefrenable? Aquí podemos señalar tres grandes factores.

1) **La lucha social continental contra el ALCA.** Como señalamos, las negociaciones del ALCA se desarrollaron de manera secreta. Es decir, se había avanzado ya en dos borradores del tratado, pero éstos no habían sido hechos públicos, sino que se mantenían como un “secreto de Estado” (tales las palabras del Canciller argentino Rodríguez Giavarini en 2001)<sup>12</sup>. A pesar de ese secreto, la experiencia del NAFTA desde 1994 ya mostraba a las organizaciones sociales y políticas mexicanas, estadounidenses y canadienses que las consecuencias de la firma del ALCA no serían beneficiosas para los pueblos. Por ello, a partir de 1997 se comenzaron a organizar encuentros y reuniones entre movimientos de distintas partes de las Américas con el objetivo de exigir el fin de las negociaciones. Estas articulaciones dieron inicio a una gran red continental que para 1998 tomó el nombre de la Alianza Social Continental (ASC). La ASC organizó a partir de ese año (cuando se realizó la II<sup>o</sup> Cumbre de las Américas en Chile) las llamadas *Cumbres de los Pueblos*, como un espacio de debate y propuesta, en oposición a la exclusión impuesta por las Cumbres oficiales. En esos años, las reivindicaciones de la ASC eran centralmente dos: primero, la exigencia de que los Estados se retiraran de las negociaciones del ALCA; segundo, que cada gobierno realizara un plebiscito vinculante (es decir, cuyo resultado obligara por *sí* o por *no* a continuar las negociaciones) para conocer la opinión de los pueblos sobre este tratado. Como en ningún país se realizaron este tipo de plebiscitos, varios capítulos nacionales de la Alianza realizaron consultas populares para conocer la opinión de los habitantes, y a la vez, en el mismo ejercicio instalar esta problemática en la agenda pública y de los

---

<sup>12</sup> Cabe aquí aclarar que las negociaciones que revisten carácter secreto son las que hacen a temas de fuerzas de seguridad, defensa, servicios de inteligencia y cuestiones que comprometan la seguridad nacional. Los temas relativos al comercio nunca han sido considerados dentro de estas opciones. A pesar de ello, mismo si en los últimos años ha habido una relativa apertura en los canales de información desde la Cancillería argentina, aún persiste el secreto “de hecho” en algunas negociaciones comerciales. Tal es el caso del TLC que se negocia desde 2003 entre el MERCOSUR y la UE, sobre el cual no existe, hasta la fecha de publicación de este trabajo, información pública alguna.

medios. Así, las consultas populares más significativas fueron organizadas en Brasil (2002) y Argentina (2003), donde una abrumadora mayoría se pronunció en contra de la firma del tratado.

**2) La competencia entre los grupos económicos:** Las discrepancias en torno al ALCA oponen a los grupos exportadores y las firmas internacionalizadas con los sectores menos globalizados y más dependientes de cada mercado interno (Katz, 2006). Esto se puede ver tanto en el sector industrial como en el agroexportador. Se puede observar entonces un complejo enjambre de intereses:

-Sector industrial: Según las propias palabras de los negociadores norteamericanos, el ALCA permitiría a los EEUU colocar una gran cantidad de mercancías con alto valor agregado (por ejemplo, productos de alta tecnología, maquinarias, etc.) en los países del resto de América. Entonces, se puede interpretar al ALCA como una estrategia de ese Estado para obtener un mejor posicionamiento en el mercado mundial, en particular frente al crecimiento de la UE y Japón. El problema que se presentó para este proyecto es que ciertos capitales industriales, especialmente aquellos asentados en los países latinoamericanos con mayor desarrollo industrial, como Brasil (especialmente desde la llamada “burguesía paulista”), comenzaron a expresar su negativa a la apertura total de las fronteras comerciales con los EEUU. Por su parte, la Unión de Industriales Argentinos (UIA) no planteó su rechazo absoluto al proyecto ALCA, sino que solicitaba que el tratado contemplara mejores condiciones para que beneficiara a los países más débiles y fuera aceptable para el “interés nacional”<sup>13</sup>. El problema del ALCA era entonces la asimetría entre los países: éste no apoyaba a los más débiles ni establecía ningún fondo de reconversión para las economías de menor tamaño, tal como lo hace la UE. Podemos inferir que para la UIA, si este aspecto hubiera sido reparado, no había nada malo con el ALCA...

-Sector agrícola: en el caso particular de las Américas, EEUU lleva adelante en el sector agrícola lo que se conoce como “*doble standard*”. Es decir, mientras predica los beneficios del libre comercio y fuerza a la baja los aranceles de importación de otros países para poder exportar a ellos sus productos, él mismo aplica barreras a las importaciones provenientes de estos países. La cuestión problemática es que no se trata solamente de barreras arancelarias al comercio, sino que existen diversos mecanismos que protegen su producción nacional sin necesidad de imponer nuevos aranceles. Se trata de las *barreras para-arancelarias*, que tal como explicamos funciona en otros países miembros de la OMC, como la UE y Japón. En el caso particular de EEUU, la protección interna al sector agrícola es muy notable; en particular, el arancel aplicado a las importaciones agrícolas llegan al 66%<sup>14</sup>. La postura de los productores agrícolas y agroexportadores del sur fue contundente al respecto, afirmando que se debía

---

<sup>13</sup> Artículo de opinión de José De Mendiguren, titular de la UIA, en el Diario La Nación el 27 de octubre de 2001. Consultar en: <<http://www.lanacion.com.ar/archivo/>>

<sup>14</sup> Tomemos aquí el caso del arroz. EEUU presta un gran apoyo a sus productores de arroz mediante la protección arancelaria, los pagos directos no vinculados a la producción y los pagos contracíclicos y de deficiencia crediticia que entran en vigencia cuando los precios internacionales caen por debajo de ciertos valores mínimos. Esos programas costaron un promedio de más de US\$1.000 millones al año desde 1998, y representan la mitad del ingreso de los productores de arroz en Estados Unidos. Esto ejerce un efecto depresivo sobre los mercados de arroz internacionales, ya que promueven la sobreproducción. El efecto es, por ejemplo, que de 30,000 productores de arroz que habían en México antes de la firma del NAFTA, hoy quedan sólo 5,200 arroceros.

lograr la reducción de la protección a la producción agrícola en los EEUU antes de firmar cualquier tratado<sup>15</sup>. Recién allí se garantizaría el acceso a mercados necesario para la liberalización comercial en el continente.

Ahora, podemos preguntarnos, ¿qué sucedería si, hipotéticamente, EEUU redujera, o incluso anulara, la protección a su sector agrícola?; ¿y si EEUU accediera a crear fondos de compensaciones para los países menos adelantados de la región?; ¿Haría eso más deseable al ALCA? Evidentemente, la respuesta es afirmativa si pensamos en los sectores económicos particulares, quienes miran solamente su propio bolsillo. No obstante, tal como desarrollamos en este capítulo, el ALCA es mucho más que acceso a mercados (industriales o agrícolas), y el costo final de la “integración” lo terminarían pagando los pueblos.

**3)El nuevo contexto político latinoamericano.** El ALCA nació y fue negociado durante la *década neoliberal*. La avanzada neoliberal tomó cuerpo en las Américas en los diferentes gobiernos que se encargaron de dismantelar los anteriores aparatos y mecanismos estatales típicos de la etapa del *corporativismo* (o los llamados “Estados de bienestar” en Europa). Las políticas internas de corte neoliberal (privatizaciones, desregulación, apertura del comercio exterior, reforma educativa, entre otras) fueron contenidas por nuevas políticas a nivel de las relaciones exteriores del país. Por ejemplo, bajo la presidencia de Carlos Menem, la política exterior argentina se caracterizó por “relaciones carnales” con los EEUU, lo cual implicaba centralmente un apoyo incondicional a la política global norteamericana. Dentro de esta política, por supuesto, se encuentra el avance en la liberalización comercial.

Pero la década neoliberal tomó otra forma en las Américas tras las numerosas luchas sociales que explotaron en diversos países hacia fines de los noventa y primeros años del nuevo siglo. Esto va desde el levantamiento del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) de 1994, pasando por la guerra del gas y del agua en Bolivia (2001 y 2003 respectivamente) y los levantamientos del 19 y 20 de diciembre de 2001 en Argentina (entre otros).

Estos hechos marcaron un escenario político más complejo en varios países latinoamericanos, que se expresaron al nivel estatal en gobiernos que debían dar cuenta del descontento popular con las crudas políticas del neoliberalismo. Más allá de caracterizaciones particulares, lo que aquí podemos señalar es que hubo un cambio en varios de estos países en lo que respecta a algunos aspectos de política exterior. En especial, este cambio se evidenció en un rechazo de algunos Estados a la firma del tratado del ALCA. Esa negativa se manifestó en particular desde los gobiernos de Hugo Chávez en Venezuela a partir de 2001 y Evo Morales (Bolivia) desde 2004; y también de Lula Da Silva (Brasil) y Néstor Kirchner (Argentina) hacia 2005, aunque por motivos distintos.

Sin embargo, aquí sostenemos que la negativa de estos gobiernos a firmar el ALCA debe pensarse a partir de la resistencia de los pueblos americanos, expresada en múltiples revueltas y luchas contra el libre comercio, así como en las iniciativas de las Cumbres de los Pueblos. En otras palabras, el rechazo manifestado por estos gobiernos no podría entenderse sin el proceso de movilizaciones sociales organizadas “desde abajo” contra el ALCA.

---

<sup>15</sup> Declaración final de las entidades agropecuarias del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) reunidas en la ciudad de Montevideo el día 25 de marzo de 2004. Ver <<http://www.ruralarg.org.ar>>

## 1.6 ¿Por qué podemos hablar de los “nuevos caminos” del ALCA?

Aun si el ALCA no fue firmado en el formato propuesto, eso no significa que el mismo no tenga vigencia en el continente a través de otros formatos. Analicemos esto por partes.

### 1.6.1 Los TLC

Primero, recordemos algunos detalles de la negociación del ALCA. Hacia 2003, cuando ya parecía muy difícil para los EEUU cerrar el acuerdo con los 34 Estados, los representantes de ese país propusieron la firma de un “ALCA-light” o un “ALCA en dos pasos”. Esto significaba un proyecto menos ambicioso pero más factible, ya que proponía cerrar a nivel continental un piso mínimo de acuerdo (y hacerlo entrar en vigor), mientras que se seguirían negociando los puntos más conflictivos. No obstante, esta propuesta no prosperó. Por ello, EEUU intentó a partir de 2004 firmar la mayor cantidad de acuerdos bilaterales posibles, e ir de esta forma cerrando el ALCA pero por partes.

Esta estrategia tuvo además dos principales intereses. Por un lado, ir quebrando las defensas de los gobiernos que planteaban una oposición al avance del ALCA. Si de a poco se incluían nuevos países dentro del arco librecambista, entonces se abatía una posible ampliación de la resistencia, tal como la que opuso el bloque del MERCOSUR a partir del 2002. Y esta estrategia norteamericana no fue sólo con países por fuera del cono sur. EEUU avanzó en acuerdos de diversas índoles (económicos y militares especialmente) también con Paraguay y Uruguay, quienes son considerados los “socios menores” de este bloque. Finalmente no se lograron TLC con estos dos países, pero recordemos que EEUU y Paraguay sí firmaron un acuerdo de inmunidad para las tropas norteamericanas en el territorio paraguayo (el único otro país latinoamericano que otorga este beneficio a ese ejército es Colombia); a su vez, EEUU y Uruguay firmaron en enero de 2007 un Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones (TIFA, por su sigla en inglés), que no llega a ser un TLC, pero puede considerarse como un paso intermedio.

Por otro lado, la estrategia de firma de los TLC bilaterales puede leerse como una forma de fragmentar las solidaridades que se venían creando entre los pueblos de los distintos países para oponerse al ALCA. Recordemos que el proceso de negociación de un acuerdo de estas características va siempre acompañado de una fuerte campaña mediática en favor de la firma del mismo. Entonces, mientras operan los canales de televisión, varios periodistas, periódicos y radios, se *crea* la opinión generalizada de que si no se entra en la vía del libre comercio, el país se está quedando “afuera del mundo”. Si tenemos en cuenta además que la única (y escasa) información que los pueblos han recibido sobre estos tratados ha sido *mediada por los medios*, entonces comprenderemos porqué la estrategia bilateral ha causado más confusión que claridad en los habitantes de los países con los que EEUU firmó los acuerdos.

Repasemos entonces cuáles son los TLC ya firmados por los EEUU y cuáles están en proceso de ratificación:

- *NAFTA*: Desde 1994, como mencionamos, está en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este es una expansión del Tratado de Comercio



entre Canadá y Estados Unidos de 1990, y es visto como un hito en cuanto al establecimiento de niveles más altos de apertura en sectores como agricultura, inversión, propiedad intelectual y servicios. Este Tratado fue calificado de “sentencia de muerte” para los campesinos y pueblos indígenas mexicanos, y viene provocando una resistencia fuerte y sostenida de un amplio espectro de la población de ese país. Fue, por ejemplo, uno de los catalizadores del levantamiento zapatista en 1994. Con el NAFTA, el maíz barato subvencionado de EEUU inundó el mercado mexicano, ya que es vendido a precios por debajo del costo de producción, con lo cual los campesinos no pueden competir. Esto ha llevado a desplazamientos masivos de población, y al aumento de la pobreza y el hambre. Dentro de la migración forzada, cabe aclarar que en gran parte ésta es a los propios EEUU, mientras que otra porción de la población que huye del campo empobrecido se refugia en las *maquilas*, que son fábricas dedicadas a la manufactura y posterior exportación hacia ese país. Así, por ejemplo, a México arriba el *denim* con el cual en las maquilas se produce el pantalón de *jeans*. Una vez listo, el pantalón es exportado a los EEUU a muy bajos costos, pero vendido en ese país por varias decenas de dólares. Entonces, México se ha especializado en aportar mano de obra muy barata para las empresas norteamericanas que simplemente deben cruzar la frontera (mientras que los trabajadores lo tienen prohibido).

•*TLC con Chile*: El 1ero de enero de 2004 entró en vigencia el TLC EEUU-Chile. Una vez firmado, y a sólo un año de su entrada en vigor, se manifestaba en Chile una “guerra” de opiniones. Desde la Cancillería chilena mostraban con orgullo los resultados positivos, basándose centralmente en el aumento del 30% en el comercio bilateral entre ambos países. Por otra parte, organizaciones sociales e intelectuales sostenían que ese crecimiento era lo que en verdad los grupos más poderosos en Chile deseaban, ya que significó reactivar el sector exportador tras algunos años de virtual estancamiento. Pero al suscribir el tratado bajo esta ambición, también entraron en el juego perverso de la extranjerización de la economía como producto de las “inversiones” (o mejor dicho, simplemente compras de empresas y fusiones) por parte de capitales norteamericanos. Así, lo que hoy parecería ser económicamente deseable, en pocos años terminaría convirtiendo a la economía chilena en un mercado apetecible para la inversión extranjera, pero no en el área productiva, sino en los rubros de exportación en los sectores estratégicos (como el cobre) y en servicios (como las administradoras de fondos provisionales, AFP).

•*Acuerdo con los países centroamericanos (CAFTA)*: el Tratado de Libre Comercio de América Central (más conocido como CAFTA, por su sigla en inglés) fue acordado en diciembre de 2003 tras doce cortos meses de negociación. Los países que acordaron son Costa Rica, Honduras, Nicaragua, Guatemala y El Salvador. Más adelante se incorporaría República Dominicana. El acuerdo fue finalmente firmado en mayo de 2004, pero aún necesitaba la ratificación de los congresos de cada uno de los países para entrar en vigor. El Congreso norteamericano lo aprobó en julio de 2005. Queremos aquí señalar cuatro puntos sobre el CAFTA. Primero, la negociación del acuerdo fue muy poco *común*: el tratado fue redactado prácticamente en su totalidad por la oficina del representante comercial norteamericano (USTR, por sus siglas en inglés). En la negociación, resultó notorio que EEUU impusiera que los negociadores centroamericanos no fueran los principales de cada tema, sino sus asistentes. Ante esa insólita exigencia, el jefe negociador guatemalteco, Bernardo López, renunció. Los americanos sugirieron como reemplazo a alguien que llevaba 12 años en Costa Rica y nunca había negociado comercio internacional... Segundo, tal como sucede con el resto de los

TLC, el CAFTA incluye todos los “nuevos temas” en sus páginas; inversiones, telecomunicaciones, servicios, propiedad intelectual, etc. Tercero, es remarcable la enorme asimetría que existe entre las partes: de un lado los EEUU, y del otro el resto de los países centroamericanos. Esto se debe no solamente a la participación de cada uno en el comercio mundial, sino a los niveles de desarrollo (pobreza, mortalidad infantil, alfabetización, etc.) al interior de cada sociedad. Por último, el principal producto de exportación de estos países, el azúcar, obtuvo mínimos beneficios de acceso al mercado norteamericano, mientras que los mercados de estos países quedaron totalmente expuestos a la llegada de productos de EEUU. En definitiva, estos motivos, entre muchos otros, sustentan la posición de diversas ONG, que evalúan que el CAFTA sólo sirve a los intereses de las empresas norteamericanas, a quienes se les está garantizando una amplia gama de derechos sobre sus propiedades y transacciones, mientras que no se ha tomado ninguna medida para proteger a las economías más pequeñas dentro del tratado.

•*TLC con Perú, Ecuador, Colombia y Panamá.* A la par que se negociaba el CAFTA, EEUU avanzaba en acuerdos bilaterales con los países andinos y centroamericanos. El TLC con Panamá empezó a negociarse en abril de 2004 y se cerró en diciembre de 2006. Pero por la parte de los andinos, las cosas no fueron tan fáciles. EEUU avanzó con Perú, Colombia y Ecuador hasta diciembre de 2005, y firmó acuerdos con los dos primeros. En mayo de 2006 Ecuador decidió retirarse de las negociaciones. A mediados de 2006, el congreso peruano ratificó el tratado, y en abril de 2007 lo mismo sucedía en Colombia. No obstante, el mayor escollo a la entrada en vigor de estos TLC no viene por parte de los tres países latinoamericanos, sino por el propio Congreso de los EEUU. Esto se debe a que tras las elecciones legislativas que tuvieron lugar a fines de 2006, se conformó una nueva mayoría del Partido Demócrata, la cual planteó nuevas condiciones para ratificar los tratados. No obstante, esa nueva mayoría no significa un rechazo total a los TLC, sino que los representantes demócratas insisten en la incorporación de cláusulas laborales y medioambientales. Una vez realizada esa incorporación, todo el tratado puede ser firmado sin mayor discusión, es decir, la totalidad de las partes: nuevamente, servicios, propiedad intelectual, inversiones, etc. Esto quedó en evidencia en diciembre de 2007 cuando el Congreso norteamericano finalmente aprobó el TLC con Perú con algunas modificaciones, pero ninguna de ellas tocó el corazón del tratado.

No debemos olvidar que los TLC no son sólo impulsados por los EEUU. Mismo si en este apartado nos concentramos en los tratados negociados (y en negociación) en las Américas, existen hoy en tratativas cientos de acuerdos a nivel mundial, impulsados tanto por los EEUU como por la UE y Japón<sup>16</sup>. Esto nos muestra que la estrategia de avance en la liberalización comercial no se debe simplemente a una estrategia del “imperialismo yanqui”, sino que estamos frente a una práctica más profunda y generalizada dentro del capitalismo globalizado. Y tampoco se trata solamente de una estrategia de los países más industrializados (aunque ellos llevan la delantera), sino que a ésta adhieren muchos otros países que no participan en la OCDE. Un caso notorio es el del bloque del MERCOSUR, que en diciembre de 2007 firmó su primer TLC con Israel, y otro se encuentra en negociación con la UE desde el 2003.

### 1.6.2 Los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)

---

<sup>16</sup> Para una actualización constante de los acuerdos en negociación y firmados, recomendamos ver <<http://www.bilaterals.org>>

Los TBI son acuerdos, generalmente bilaterales, en los cuales los países que firman se garantizan mutuamente facilidades para los capitales provenientes de la contraparte. Al igual que sucede con la firma de los TLC, la “bilateralidad” en este tipo de acuerdos tampoco es el mejor escenario buscado por los negociadores. Tal como hemos señalado, en 1995 se comenzó a negociar el AMI dentro del ámbito de la OCDE. Sin embargo, hacia 1998, el AMI fracasó. A causa de este freno puesto en el ámbito multilateral es que se continuó con las negociaciones a nivel bilateral. Ya se habían firmado durante los años ochenta algunos TBI, pero el número creció exponencialmente al entrar en los noventa. Así, mientras en los años cincuenta existía sólo un TBI, a fin de siglo ya había 1.857, de los cuales 1.472 fueron firmados durante esa década (Estay y Sánchez, 2005). De éstos, la mayor parte incluyó a países con altas diferencias en cuanto a niveles de capitalización, lo cual quiere decir que los TBI implican a un país emisor y a uno receptor de la inversión.

En el caso de Argentina, se firmaron 58 TBI, la mayoría entre 1992 y 1994, de los cuales 54 se encuentran vigentes. Muchos de éstos tienen como contraparte a países miembros de la OCDE. Los años entre los cuales el Congreso ratificó gran parte de éstos coinciden con el período en que se privatizó los servicios públicos. Esto significa que esas inversiones de, por ejemplo, capitales de base española en Telefónica de Argentina o francesa en Aguas Argentinas, están protegidos por los TBI. Frente a esto, el Estado se compromete a no modificar las condiciones contractuales de la inversión, entre otras cosas. Mientras tanto, Brasil, por ejemplo, firmó 14 TBI pero ninguno de ellos entró en vigencia...

En definitiva, los TBI tienen por objetivo proteger los derechos de propiedad de los inversores, tal como lo hace el capítulo de Inversiones del ALCA, o los capítulos que llevan el mismo nombre en los TLC. Es importante recordar que tanto los TLC (junto a los TBI) como el CIADI son piezas de un mismo rompecabezas, y ambas son necesarias en el juego de la protección de las inversiones, y el capital en general.

### **Capítulo tres**

## **Los mecanismos bilaterales de solución de controversias**

### **1. El funcionamiento del CIADI**

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) fue creado en 1966, y tiene su sede en Washington (aunque también funciona en París). Entró en vigor ese año con la suscripción del Convenio que dio nacimiento al CIADI por parte de 20 países; hacia 2006, ya eran 134 los que habían suscripto el Convenio. El CIADI es una organización parte del Grupo del Banco Mundial. Su finalidad es la de ser un centro formador de tribunales arbitrales para resolver cuestiones de contratos privados sobre inversiones. Es decir, este organismo constituye un ámbito donde se puede judicializar disputas contra un Estado por parte de los inversores, siempre en caso de que el Estado en cuestión haya suscripto un TBI o un TLC con el Estado de donde ese capital es originario.

Pero, ¿cómo opera el CIADI? Mediante un esquema básico. Cada caso es resuelto por un tribunal especialmente constituido al sólo efecto de resolver esa única cuestión. Este está generalmente compuesto por tres árbitros: uno elegido por el demandante, otro por el demandado, y el tercero por ambas partes en común acuerdo. Este último será quien presida el tribunal. El hecho de que las partes elijan a quienes resolverán la cuestión pretende otorgar un cierto halo de transparencia y de “igualdad de defensa en juicio”. No obstante, éstos no operan como “defensores” de la parte que los ha elegido. No es muy extraño encontrar casos en los que un tribunal arbitral decida unánimemente en contra de una de las partes, aun si uno de ellos “representa” a la parte perdedora.

Siendo que el CIADI se apoya exclusivamente en los tratados que le otorgan jurisdicción para la resolución de conflictos (como mencionamos, los TBI, los TLC, etc.), y siendo que otorga protección y privilegios a las inversiones transnacionales por sobre cualquier otro derecho establecido, normalmente se lauda en contra del Estado demandado. Así, los laudos del CIADI son comunicados a las partes litigantes aclarando también en qué forma se llegó a dicha resolución, si de manera unánime o por mayoría. Sin embargo, no se aclara cómo votaron los árbitros, y mucho menos se permiten las expresiones en disidencia de alguno de ellos, algo que sí es muy común en las instancias judiciales nacionales.

Otra de las cuestiones a enfatizar es la falta de instancias superiores al tribunal arbitral. Es decir, una segunda instancia u órgano de apelación. Entonces, los laudos del CIADI son inapelables, y sus decisiones de fondo son inamovibles.

En definitiva, aquí queremos señalar que tanto la sección de solución de controversias dentro del ALCA, así como en el resto de los TLC y los TBI, determinan una *prórroga* (es decir, una cesión) *de las jurisdicciones nacionales de los Estados a favor de tribunales extranjeros*.

### 1.1 El CIADI y la búsqueda de garantías a los capitales

Hemos señalado que en caso del ALCA, el capítulo de Inversiones puede ser considerado el corazón de la propuesta. Justamente allí es donde encontramos la apelación al CIADI como forma de solucionar las controversias entre las empresas extranjeras y los Estados.

Pero, ¿cómo se vincula el CIADI con la búsqueda de certezas por parte de los capitales? Este nexo se encuentra en el hecho de que la prórroga de jurisdicción de ciertos Estados permite a las empresas contar con una modalidad particular de demanda frente a éstos. Claro, no es nuevo el hecho de que una empresa (un privado) pueda demandar al poder público de un territorio determinado (un Estado). Pero usualmente, quien garantiza la inversión (la propiedad) es la jurisdicción local, nacional. Lo novedoso aquí es la *instancia supranacional* que se abre con la existencia de organismos como el CIADI. Este aparece como el “guardián internacional” de las inversiones, amparado por los nuevos tratados de la legalidad internacional a partir de la firma de cientos de TBI y TLC a lo largo y ancho del planeta (Pascual, Ghiotto y Lecumberri, 2007).

Por otra parte, esta novedad implica también un reto para las organizaciones sociales que intenten boicotear las demandas de los privados sobre los Estados. Tradicionalmente, este tipo de lucha se producía contra, por ejemplo, una sentencia en

el ámbito nacional, lo cual podía suponer que se organizara una manifestación popular frente al Palacio de Tribunales. Pero organismos como el CIADI abren el problema de la necesidad de organizar esa lucha, pero ahora a nivel global (Dinerstein, 1999). Es decir, ¿cómo peleamos en Argentina (o en cualquier otro país) contra el CIADI?; ¿Hacia dónde debemos organizar nuestra protesta?; ¿Debemos viajar hasta Washington o París para realizar una manifestación? Ciertamente, esta es una de las fortalezas que el CIADI ofrece a las empresas, que es generar la necesidad de realizar acciones *extraterritoriales* contra el mismo.

## 1.2 La Argentina y las demandas frente al CIADI

En el caso de Argentina, la necesidad de garantías jurídicas a las inversiones se hace visible en las declaraciones que los empresarios más importantes del país suelen hacer a los medios de comunicación. Por ejemplo, en una encuesta realizada por el Diario La Nación en 2005, el 55% de las 98 firmas más grandes en facturación se pronunció acerca de la necesidad de mayor “seguridad jurídica” para desembolsar nuevas “inversiones” en el país; por otra parte, el 16% pidió nuevos acuerdos comerciales (como son los nuevos TBI o hubiera sido el ALCA), el 13% solicitó más “educación”, el 9% más seguridad, y el 7% demandó protección al conocimiento (tales como el acuerdo TRIPs de la OMC)<sup>17</sup>. Entonces, cuando se habla de “seguridad jurídica”, se está hablando de seguridad para las inversiones, para la propiedad privada, y no seguridad para los pueblos en sus necesidades alimentarias, sanitarias, habitacionales, etc.

Durante los primeros años de la presidencia de Carlos Menem, en pleno contexto neoliberal, la Argentina entró en el camino de garantizar la seguridad jurídica que solicitan los capitales internacionales para arribar al país. Así, como señalamos, suscribió 58 TBI. Todos ellos delegan funciones jurídicas sobre el CIADI. El discurso de que era necesario entrar al “primer mundo” generó un acuerdo prácticamente indiscutido en la necesidad de la firma de estos tratados, contrariando así claramente la jurisprudencia nacional (como ser la Doctrina Calvo).

En su mayoría, los TBI suscriptos por la Argentina fueron con países de la OCDE. En otras palabras, los tratados fueron firmados con los Estados con mayor nivel de industrialización y capitalización, los cuales cuentan en sus territorios con los capitales y empresas más dinámicas del mundo, es decir, con mayor capacidad de inversión en otros países. Por otra parte, como marcamos, el rango de años en que se suscribieron estos TBI coincide con el momento de aplicación de las políticas neoliberales en el país, especialmente con las privatizaciones de las empresas de servicios públicos. No sorprende entonces que el proceso de privatización del gas, del agua, de la electricidad, del servicio de telecomunicaciones, etc., trajera aparejada una protección para las nuevas inversiones por parte de capitales de origen español, francés e italiano, en su gran mayoría.

En particular, Argentina suscribió el Convenio de aceptación del CIADI en mayo de 1991, el cual entraría en vigencia en noviembre de 1994. Desde entonces, Argentina ha logrado un triste récord: ser el país con mayor demandas ante el CIADI en todo el mundo, llegando a tener 37 demandas<sup>18</sup>. Cabe aclarar que la información acerca del monto por el que la Argentina es demandada es muy difícil de determinar, ya que las

---

<sup>17</sup> Diario La Nación, “Para invertir, las empresas piden más seguridad jurídica”, 8 de septiembre de 2005.

fuentes consultadas proponen cifras disímiles. No obstante, hasta principios de 2006 se estimaba una suma cercana a los US\$ 13.000 millones, más US\$ 2.500 millones en otros tribunales internacionales (Ortiz, 2006).

La mayor parte de las demandas que hoy tiene la Argentina frente al CIADI fueron iniciadas tras la devaluación del peso en enero de 2002 y la sanción de la llamada “Ley de Emergencia Económica”, la cual establecía el fin de la convertibilidad y el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos. Así, 59 contratos (agua, gas, peajes, teléfonos, electricidad, etc.) se vieron afectados por la pesificación de las tarifas, los cuales habían sido acordados en la década del “uno a uno”.

De esta forma, el recurso del CIADI se vuelve un arma para el *chantaje* en manos de las empresas transnacionales. El recurso es exigir un aumento tarifario, garantizando así la ganancia, a cambio de retirar la demanda del CIADI.

### 1.3 Cómo salir del círculo de chantaje del CIADI y los TBI

La firma de TBI no significa que éstos sean irreversibles. Por el contrario, los TBI se renuevan automáticamente cada 10 años, a menos que alguna de las partes lo denuncie. Si esto se produce, el TBI queda sin efecto. Igualmente las inversiones siguen estando protegidas por el TBI durante 10 o 15 años más, según el caso.

Entonces, ¿es posible salir del proceso perverso de protección de los grandes capitales? Claro que sí. Un ejemplo es el de Bolivia, que en mayo de 2007 anunció su retiro del CIADI. El presidente Evo Morales argumentó que la decisión está basada en que el CIADI recibió muchas demandas de países por el incumplimiento contractual de las transnacionales, pero éstos jamás ganaron demanda alguna. Al contrario, sólo ganan las empresas transnacionales. Entonces la utilidad de una institución como el CIADI quedaría desdibujada para los pueblos.

Pero ha aparecido aquí un problema sin precedentes. A pesar del retiro del CIADI, hoy ese tribunal está rehusando respetar la acción del gobierno de Bolivia y permite que se proceda en un caso notorio presentado por una compañía de telecomunicaciones europea contra este país. El 31 de octubre del 2007, el CIADI inscribió un caso contra Bolivia denunciado por *Euro Telecom International*, una corporación italiana/española/holandesa. Claro, la empresa se ampara en la vigencia del TBI firmado por Bolivia con Italia. Es más, el CIADI está preparando constituir un tribunal para este caso, y avanzar con la normalidad del proceso a pesar de esta irregularidad. Al tratarse de la primera vez en el mundo en que un país que se retiró del CIADI igualmente recibe una demanda en su contra, la incertidumbre es lo que prima en los representantes gubernamentales bolivianos y en las organizaciones sociales. De todas formas, Bolivia no tiene intenciones de dejar que la demanda prospere. No obstante, la pelea legal e institucional recién comienza.

Lo que el caso muestra es cómo el instrumento del CIADI es de gran utilidad para las empresas transnacionales (ETN) que han venido a “invertir” a los países

---

<sup>18</sup> Aquí aclaramos que al momento de realizar este escrito la Argentina tiene 33 demandas pendientes de resolución por un monto total de u\$s 750 millones (a octubre de 2007), mientras que se dictaminaron laudos en 4 casos. Cabe remarcar que en ninguno de los casos finalizados se ha llegado a una resolución favorable al Estado argentino.

latinoamericanos, bajo la condición de contar con total libertad para decidir el destino de sus capitales y de poder enviar sus ganancias a la sede central de sus empresas (generalmente ubicadas en un país más industrializado). El retiro de estos países del CIADI pondría en jaque esa conquistada “certeza” de seguir obteniendo millonarias ganancias a costa de los pueblos.

## Capítulo cuatro La “sociedad civil” y el libre comercio

### 1) La resistencia en movimiento

Como ya hemos señalado, la campaña librecambista generó sus propias resistencias. En el caso particular de las Américas y la lucha contra el ALCA, las organizaciones continentales contaban con la experiencia de los movimientos sociales y políticos de América del Norte, que se habían organizado en torno a la firma del NAFTA. Pero, ¿cuáles son los antecedentes de estas luchas? No podemos aquí por cuestión de espacio abarcar la totalidad de las experiencias, pero vamos a centrarnos en los puntos esenciales de este proceso.

#### 1.1 La “batalla de Seattle” y la conformación de las redes de resistencia global

Tal como desarrollamos, el proyecto del ALCA se negoció desde mediados de la década de los años noventa, en pleno auge del neoliberalismo. El desplome de la URSS había dejado “sin caminos premarcados” a las organizaciones que buscaban cambios estructurales en la sociedad. Parecía que el capitalismo era el ganador absoluto en la contienda por el mundo. Pero en ese mismo contexto, con un grito ensordecedor para sus adversarios, saltó a la escena pública, en un pequeño estado del sureste mexicano, el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), el mismo día en que entraba en vigencia el NAFTA. Los efectos de la aparición de este movimiento fueron de tal envergadura que, mismo bajo el discurso de que el capitalismo mundial funcionaba correctamente, hacia diciembre de ese mismo año estalló en México una crisis financiera (conocida como el “efecto tequila”) que mostró las debilidades sobre las que se montaba el nuevo capitalismo globalizado (Holloway, 2003). La “victoria total” del capitalismo había durado sólo 4 años.

A partir de allí la resistencia continental (y mundial) comenzó su organización paulatina, la cual mostraría su auge en tres eventos:

- La “Batalla de Seattle”: este gran evento anti-libre comercio de 1999 tuvo lugar en la ciudad norteamericana de Seattle con motivo de la reunión que intentaría dar inicio a la Ronda del Milenio de la OMC. Se llevaron a cabo movilizaciones y “sentadas” frente al hotel donde se debía realizar la reunión. El resultado fue un centenar de heridos, y decenas de detenidos. Pero la Ronda no pudo comenzar, y el evento fue suspendido. Esta *batalla*, tras varias décadas de “sectarismos”, mostró la capacidad de convergencia de movimientos ecologistas, estudiantiles, de mujeres, de derechos humanos, junto con el movimiento obrero sindicalizado de los EEUU y de otras partes del mundo. La repercusión mediática apoyó la aparición pública de este nuevo y diverso sujeto de resistencia global. A partir de allí, se organizarían “contra-reuniones” frente al FMI, al BM, a la OMC, al G-8 y muchos más. Esta acción conjunta permitió a su vez el fortalecimiento de redes

de resistencia global (RRG) recién nacidas como la mencionada ATTAC, Jubileo Sur, Vía Campesina, y la Marcha Mundial de Mujeres, entre otras.

•*Foro Social Mundial (FSM)*: el Foro Social Mundial constituiría desde el año 2001 el espacio de reunión de las redes globales y de otras miles de organizaciones. Este comenzó a operar como el “contra-foro” (o el “foro anti-Davos”) a la reunión del Foro Económico Mundial (FEM), el cual se reúne durante el mes de enero de cada año en la ciudad de Davos, Suiza. Allí, los líderes políticos y económicos trazan los lineamientos a seguir por la economía mundial para el siguiente año. Por su parte, desde la ciudad de Porto Alegre, Brasil, los movimientos reunidos en el FSM llegaban a dos consensos básicos: primero, el rechazo a las políticas del libre comercio y globalizadoras que sólo benefician a las ETN y perjudican a los pueblos del mundo; segundo, la identificación de la complicidad de organizaciones como el BM, el FMI y la OMC en el proyecto neoliberal donde ganan unos pocos (Seoane y Taddei, 2001). A partir de allí, el FSM se reunió cada año en la misma semana que el FEM en Porto Alegre, reuniendo para el 2003 a cerca de 100.000 personas. Para el año 2004 éste tomaría su propio rumbo mundial, comenzando a organizar Foros a nivel continental e incluso nacional, y el propio FSM empezó a rotar de ciudad de organización.

•*Cumbres de los Pueblos*: Tal como hemos señalado, el proceso de las Cumbres de los Pueblos comenzó a partir de la II° Cumbre de las Américas en Santiago de Chile en 1998. A partir de allí nacería la red de movimientos americanos conocida como la Alianza Social Continental. En la consolidación de esta Alianza fue central la participación del movimiento sindical continental, así como sectores de diversas iglesias, el movimiento campesino y de pueblos originarios, entre otros. Mediante el proceso de las Cumbres, la ASC generó la instalación de la temática del libre comercio, y del ALCA en particular, entre los activistas americanos, imponiéndose así como una de las prioridades en la lucha cotidiana de sus organizaciones.

La resistencia global contra el libre comercio fue creciendo a medida que avanzó el nuevo siglo. Por un lado, el rechazo al ALCA, el TLC más ambicioso de los años noventa. Por otro, el rechazo a la liberalización impuesta por la OMC y el AMI. Así, a nivel global surgió la red *Nuestro Mundo No Está en Venta* (OWINFS, por su sigla en inglés), la cual está conformada por cientos de organizaciones sociales, sindicales, ecologistas, campesinas, de pueblos originarios, de mujeres, etc. En especial, se trata de los movimientos que forman parte de las campañas nacionales o regionales contra la liberalización del comercio y de las inversiones. El objetivo de la red OWINFS es servir de nexo coordinador para estas campañas e iniciativas locales.

Por supuesto, no todo es color de rosas al interior de las redes globales. En el caso particular de OWINFS, ésta se compone de movimientos de distintas ideas y procedencias políticas, por lo cual se hacen fáciles algunos *no* de la lucha (no al libre comercio, al neoliberalismo, a las ETN, a la OMC, al FMI, etc.), pero el problema empieza cuando se discute *qué queremos* (Echaide y Ghiotto, 2006). Algunas organizaciones que conforman OWINFS, más radicales, tienen por objetivo acabar con las relaciones sociales capitalistas. Dentro de su análisis, el libre comercio y sus organizaciones son cristalizaciones del intento de avance de las ETN y de la mercantilización por sobre todas las formas de vida en el planeta. Mientras tanto, otras observan que el problema de organismos como la OMC no es su premisa fundacional



(que la liberalización comercial reduce la pobreza y promueve el desarrollo), sino que esos objetivos no están siendo cumplidos.

Estas mismas diferencias aparecen al interior de la ASC, ya que una vez derrotado el ALCA, el camino conjunto se volvió más complejo. Aun así, el análisis general es la necesidad de seguir en la convergencia de espacios y luchas, mismo si no está claro *contra (o a favor de) qué pelear*. Por otra parte, aparecen nuevas diferencias, impensables durante la década neoliberal, que tienen que ver con la *autonomía* de los movimientos. En otras palabras, el punto problemático en América Latina parece ser qué posición deben tomar las organizaciones sociales frente a los llamados “gobiernos progresistas” de la región. Algunas se han puesto a trabajar codo-a-codo con estos gobiernos y sus proyectos, mientras otras se posicionan en una postura más crítica señalando el camino que falta por recorrer. Por ahora, no parece haber una salida fácil de esta encrucijada.

## **2) Los proyectos alternativos regionales: el ALBA y la Alternativa para las Américas**

La dinámica de las agendas de comercio en las distintas partes del mundo es diferente. Cada región posee coyunturas particulares, las cuales sirven de base para el desarrollo (o no) de propuestas alternativas de integración.

Para el caso de América Latina, la aplicación de las políticas neoliberales impulsadas por los países desarrollados y apoyadas desde las instituciones internacionales como el FMI, el BM y la OMC, ha dado como resultado una plataforma de movilización social creciente a nivel regional, un descontento popular importante en lo que se refiere al neoliberalismo, y ciertos cambios en algunas coyunturas políticas nacionales dentro de la región.

No es nuestra intención aquí adentrarnos en un análisis histórico ni causal acerca de las particularidades de la región, pero sí vale la pena considerar algunas de las propuestas que rondan en torno a una posible “integración alternativa regional”.

### 2.1 La “Alternativa para las Américas”

La primera de las propuestas de una agenda alternativa para la integración regional surgió desde los movimientos sociales nucleados en la ASC. Esta red venía redactando un documento propositivo desde su constitución en 1998. Ya para el año 2002, la ASC publicó la propuesta bajo el nombre de “**Alternativa para las Américas**”. Este documento sirvió como base política dentro del proceso de construcción de la misma ASC. Desde entonces el texto se ha venido actualizando y reformulando hasta la última versión de octubre de 2005.

El documento de Alternativa para las Américas rechaza todo esquema de integración que se base en el modelo neoliberal. Uno de sus aspectos centrales es que presenta a la construcción de una alternativa de integración como un proceso complejo instalado por fuera del debate “librecambio vs. proteccionismo” o “integración vs. aislamiento”. La complejidad del proceso está dada porque reconoce que no basta con que el modelo alternativo surja de una idea brillante, sino que concibe que “*el mejor proyecto de cambio social será alternativa en la medida en que tenga la fuerza para llevarla a la*

*práctica*”, con lo que refiere a la construcción paralela de un sujeto social capaz de hacer realidad ese proyecto de integración (ASC, 2005).

Al igual que la del ALBA, la propuesta de la Alianza se presenta como contraria a la integración basada en el libre comercio. El documento es además una propuesta de carácter integral, con lo que advierte que no se trata de tomar aspectos por separado para realizar “mejoras” a los actuales procesos de integración, sino que es una propuesta lanzada por los movimientos sociales, sindicatos y redes continentales bajo una visión totalizadora de los procesos de integración.

La última versión del documento posee unas 116 páginas y 19 capítulos que reflejan la diversidad de temas que componen esa visión global: principios generales, derechos humanos, medio ambiente y recursos naturales, sustentabilidad, equidad de género, trabajo, inmigración, el papel del Estado, educación, comunicaciones, inversión extranjera, finanzas internacionales, derechos de propiedad intelectual, agricultura, acceso a mercados y reglas de origen, servicios y el cumplimiento y resolución de disputas. Estos son los capítulos desarrollados en el texto redactado por 23 organizaciones que componen la ASC y que abarcan una territorialidad que va desde Canadá hasta Argentina y Chile. Los temas involucrados van desde mecanismos de decisión y cláusulas democráticas hasta la cancelación de las deudas ilegítimas y odiosas, la oposición a las privatizaciones de los servicios públicos, los bienes culturales y artísticos y la desmilitarización de las zonas fronterizas de un continente que debería considerarse “hermano” para poder entenderse como integrado.

Para este documento el comercio y la inversión no deben ser fines en sí mismos, sino instrumentos para el alcance de un desarrollo justo y sustentable, debiendo garantizarse el derecho a los ciudadanos y ciudadanas a participar en la formulación, implementación y evaluación de políticas sociales y económicas continentales. Los gobiernos deben subordinar políticas de inversión y comercio a políticas que den prioridad a la sustentabilidad y la protección ambiental.

Asimismo, sostiene que ningún país puede ni debe permanecer al margen de la economía mundial, lo cual no significa que la orientación teórica del libre comercio sea la única ni la mejor forma de insertarse en la globalización. Según ello, las disyuntivas fundamentales radican en el armado de un proyecto nacional y luchar por él o dejar al mercado encargarse de la definición de ese proyecto, como así también el regular supranacionalmente al capital, en especial al especulativo, o no hacerlo y soportar sus embates.

La propuesta toma a la democracia participativa como uno de sus principios rectores, dado que la existencia por sí sola de democracia no ha garantizado el bienestar social en el continente. Por ello, canales de participación ciudadana directa son esenciales para, por ejemplo, evitar que la competitividad de los países se base en el deterioro de los niveles de bienestar social o de su entorno ambiental.

La reducción de las desigualdades es otra de las principales preocupaciones en el documento. Pero esta no es referida solamente a la asimetría entre países. Se trata de reducir las desigualdades entre naciones, sí, pero además dentro de las naciones y entre hombres y mujeres, así como entre etnias, incorporando las perspectivas de género y de los pueblos originarios y personas de color.

Para la ASC el surgimiento de la propuesta del ALBA merece un debate, pues ella no proviene de los movimientos sociales. Aquí se interpone con el principio de autonomía que defiende la Alianza respecto de los gobiernos. En la medida en que varios de sus principios rectores han sido plasmados dentro de los acuerdos ALBA-TCP, la Alianza no ve actualmente al ALBA como opositora de la Alternativa para las Américas ni como una contrapropuesta, sino más bien como opciones complementarias cuya salud estará garantizada en tanto se conserve y resguarde el principio de autonomía de los movimientos sociales.

## 2.2 El ALBA y los Tratados de Comercio de los Pueblos

Recordemos que cuando el ALCA era una propuesta que no tenía contestación desde los niveles gubernamentales del continente. Aunque ya existía una campaña a nivel continental en contra de ese acuerdo, ningún gobierno parecía ir en contra de esa voluntad.

En el año 2001, en la Cumbre de la Asociación de Estados del Caribe realizada entonces en la Isla Margarita, el presidente de Venezuela Hugo Chávez, planteó una iniciativa de integración opuesta a la del ALCA. La llamó “ALBA”: la **Alternativa Bolivariana para las Américas**. Así, avanzaba la propuesta de Chavez de generar un “socialismo del siglo XXI”. Por supuesto que en ese momento el ALBA sólo habitaba en la mente del presidente venezolano, pero la referencia a una alternativa de integración regional era algo importante, pues aparecía como un desafío tanto para el poder central del imperio norteamericano como para las propias fuerzas progresistas en América Latina.

Durante mucho tiempo el ALBA no fue más que una iniciativa que intentaba poner como centro de las relaciones para la integración a la cooperación entre naciones y pueblos y no a la competencia del mercado. Generar una integración que nivelase a sus miembros para eliminar asimetrías, pero que también fuera más allá de lo económico y que atravesara no solamente relaciones entre Estados sino que involucrara activamente a los pueblos organizados del continente.

Fuertes ofensivas de desestabilización transcurrieron luego de ese anuncio. En 2002 el gobierno de Chávez sufrió un golpe de Estado que lo depuso por dos días y posteriormente la empresa estatal de petróleo PDVSA (en ese momento de capitales mixtos) tuvo un *lock out* patronal contra el gobierno. Luego de superar esos embates, la oposición impulsó un plebiscito para revocar el mandato presidencial, pero que también fracasó.

Recién en el año 2004, superadas esas coyunturas, se firmaron los primeros acuerdos de cooperación entre Venezuela y Cuba, bajo el nombre de “Declaración Conjunta de La Habana” y el “Acuerdo de La Habana” para su aplicación. Estos tratados bilaterales se hallan abiertos para la incorporación de cualquier otro país de América Latina que desee adherirse a este proceso de integración regional. En la actualidad el ALBA integra a Venezuela y Cuba desde diciembre de 2004, al que luego se sumó Bolivia en abril de 2006 con la firma del Tratado Tripartito, y con el cual se incorporó la iniciativa de los TCP: **Tratados de Comercio de los Pueblos**. El último país en ingresar al ALBA-TCP fue Nicaragua, a principios de 2007; y posiblemente el próximo que ingrese a este bloque sea Ecuador.

El ALBA no consiste en un programa detallado. De allí que resulte tan difícil poder conocer su contenido fehacientemente. Pero sí se trata de varios acuerdos de cooperación económica e intercambio de servicios entre los distintos países que lo componen. La respuesta a qué es el ALBA se ha ido construyendo a medida que la iniciativa se ha transformado en un proceso real. No obstante, el ALBA es más que un tratado y posee puntos rectores que lo diferencian de otros procesos de integración.

Casi todos los procesos de integración se basan en premisas que apuestan hacia un “regionalismo abierto” con eje en el incentivo a las exportaciones como paso intermedio para la integración al mercado mundial. Ese modelo exportador requiere el desmantelamiento de las barreras arancelarias para así poder importar insumos a bajo costo. Se entiende que cuanto más bajo costo tengan los bienes para producir, las inversiones serán atraídas. Se incentivan así las fuerzas de la libre competencia y el libre mercado. Ello comúnmente ha devenido también en bajos salarios y niveles de riqueza concentrados. En cambio, el ALBA se basa en postulados como “cooperación”, “complementariedad” y “solidaridad”, considerando los distintos niveles de desarrollo de los países involucrados, como sus intereses específicos por proteger sectores estratégicos de sus economías.

La eliminación de las asimetrías regionales es una de las principales metas de este proceso de integración. Ello se referencia directamente con el principio del “trato especial y diferenciado” de la OMC, pero que tan pocas veces se ha aplicado en términos concretos para los países periféricos. Esta necesidad pendiente que los ámbitos de integración económica incorporaron marginalmente y que no han podido -o querido- resolver, es uno de los objetivos centrales del ALBA.

El comercio de bienes y servicios no es la única forma de establecer intercambios. Este intercambio puede producirse bajo la forma de compensaciones de utilidad mutua dirigidas directamente a complementar necesidades sociales. La tendencia a la especialización mono-productiva del libre comercio impide el fomento de sectores productivos que pueden otorgar avances en el desarrollo económico de un país. El mandato de las ventajas comparativas hacia los países latinoamericanos es el de asumir un rol de proveedores de alimentos y materias primas para el Primer Mundo y ser totalmente dependientes de éste en cuanto a manufacturas, producción de conocimiento, tecnologías, servicios, etc. porque es “lo que peor sabemos hacer” en términos competitivos, y aprovechar el intercambio desigual a favor de los países desarrollados. En cambio, la complementariedad ha hecho que Cuba, por ejemplo, haya eliminado todos sus aranceles y barreras no arancelarias para los productos venezolanos, a la vez que Venezuela ha eliminado algunas barreras no arancelarias para productos y servicios cubanos (aunque con limitaciones, obligadas otros acuerdos de integración como el de la Comunidad Andina de Naciones y el MERCOSUR).

La cooperación y complementariedad de la integración no se refiere sólo al comercio privado de bienes y servicios. Por ejemplo, las inversiones de empresas estatales y mixtas están libradas de pagos impositivos a utilidades (ganancias) hasta tanto se haya amortizado la inversión. La venta de petróleo venezolano a Cuba así como la compra de exportaciones no petroleras de Cuba a Venezuela se ha hecho en un precio mínimo con independencia del precio de mercado mundial. Este intercambio recíproco se ha

establecido bajo parámetros más económicos que los fijados por el mercado, el cual hoy mantiene al precio del petróleo crudo en los valores más altos de su historia.

Pero la visión es mucho más amplia, ya no simplemente en lo que se refiere a comercio, sino además a lo económico. La integración social no puede ser un paso último, tras completar la integración económica. Los beneficios sociales de la integración deben verse mientras la integración se va desarrollando.

Los planes estratégicos y las misiones establecidas dentro del ALBA dan cuenta de la cooperación establecida en esos acuerdos:

- El “Programa Barrio Adentro II”, mediante el cual se forman en Venezuela 40.000 médicos y 5.000 especialistas en tecnología de la salud.
- Los “Planes Barrio Adentro I y II”, mediante los cuales Cuba contribuye con hasta 30.000 médicos y otros trabajadores de la salud en todo el territorio venezolano.
- La “Misión Ribas”, que forma en Cuba a 10.000 bachilleres en las carreras de Medicina y Enfermería, distribuidos en policlínicos y hospitales cubanos y residencia en hogares de familia cubanas.
- Los Planes de Becas inscriptos además en la mencionada “Misión Ribas” y que son ofrecidos por el gobierno cubano a jóvenes bachilleres venezolanos para acceder a sus estudios universitarios en su propio país.
- La “Misión Robinson I”, mediante la cual Venezuela se beneficia con la enseñanza, por parte de docentes cubanos, de la lectura y la escritura a 1.400.000 venezolanos, pudiendo alcanzar a ser el 2do país libre de analfabetismo en el continente americano.
- La “Misión Robinson II”, por la que se dicta educación primaria completa a 1.262.000 venezolanos con docentes provenientes de Cuba.
- La “Misión Sucre”, destinada para la universalización de la educación superior.
- La “Misión Vuelvan Caracas”, con la que se forma mano de obra calificada y se brinda acceso a nuevas fuentes de empleo.
- La “Operación Milagro”, gracias a la cual se ofrece atención oftalmológica gratuita para devolver la vista o evitar la pérdida de visión a venezolanos carentes de recursos, con traslado a cargo del gobierno de Venezuela hasta Caracas y de allí transporte ida y vuelta a la Isla de Cuba por cuenta del gobierno cubano para ser atendidos en centros de salud especializados.

También el establecimiento de una empresa regional de extracción y distribución de petróleo en Venezuela y el Caribe -Petrocaribe- es otro organismo creado bajo la iniciativa de integración regional. Lo mismo con el interés de crear una “Petrosur” para toda la región.

Telesur es otro proyecto establecido bajo el objetivo de integrar a la región sudamericana, mediante medios de comunicación que escapen a la alta concentración económica existente en el sector.

No es la intención del ALBA-TCP seguir los pasos de los demás procesos de integración establecidos con la experiencia de la Unión Europea (esto es constituirse como una zona de libre comercio primero, una unión aduanera después, una comunidad económica luego y una unión regional al final). El ALBA-TCP no tiene planteado por el momento la creación de órganos supranacionales. Sin embargo, este proceso ha sufrido los vaivenes de las coyunturas nacionales y regionales. En virtud de ello, es un proceso

que ha avanzado en algunos sectores, pero que encuentra dificultades para hacerlo en otros, como ser el energético o los planes de obras en cuanto a infraestructura. Para evitar ese estancamiento es que dentro del proceso del ALBA se previó la participación directa de movimientos sociales y organizaciones no gubernamentales de todos los países de la región, para que pudieran aportar sus experiencias e ideas en la construcción de este proceso de integración. Pero todavía la participación popular directa en el proceso del ALBA es insuficiente, lo cual constituye una especial materia pendiente en el desafío de la integración regional.

<b>Capítulo cinco</b> <b>Conclusiones</b>
--

En este libro hemos analizado las principales organizaciones y tratados internacionales que hoy llevan adelante la práctica del libre comercio. Es decir, a través del estudio de la OMC, del ALCA, de los TLC, los TBI y el CIADI, podemos tener un panorama muy completo acerca de cómo en el capitalismo globalizado se ponen en marcha la teoría ricardiana de las ventajas comparativas y la doctrina del libre comercio.

Esta doctrina se limita a una visión centrada en el beneficio individual del consumidor, lo cual nos da una visión parcializada, pues considera a las personas como meros consumidores de mercancías, y nos interpreta de una forma escindida de los productores. De este modo no repara en el hecho de que los seres humanos somos a la vez productores y consumidores de los bienes y servicios que se producen socialmente. Por ende, las bases económicas de esta teoría se hallan situadas en una visión incompleta y no totalizadora de la actividad humana.

La exposición de este volumen nos ha permitido ver que no existen hoy bases sólidas que demuestren que el libre comercio sea una práctica político-económica que colabore con el desarrollo de la vida humana en cada vez mejores condiciones. Por el contrario, nuestra primera conclusión, y probablemente la más contundente, sea que el libre comercio sólo ha mostrado ser de utilidad para sostener los intereses del capital más concentrado, el cual se encuentra generalmente asentado en los países más industrializados.

Lo que esto además señala es que, a pesar de que en los medios de comunicación y desde ciertos sectores intelectuales se nos quiere convencer de que el neoliberalismo ha terminado, aquí creemos que las organizaciones internacionales y tratados analizados en este libro son un claro ejemplo de la continuidad y profundización de la etapa neoliberal del capitalismo, entendida ésta como de ampliación de la mercantilización de los diversos aspectos de la vida humana.

El objetivo de avanzar en la “mercantilización de la vida” queda más que en evidencia a partir de la incorporación del acuerdo del GATS en la OMC. Este entiende en términos de mercancía al agua potable, así como a la educación y la salud. Con la aplicación de este tipo de acuerdos estamos cada vez más lejos de la puesta en práctica de una sociedad más equitativa y justa, en donde exista acceso garantizado a los bienes esenciales, a los usos de la tecnología y de la ciencia aplicada, pero para todos y todas, y no sólo unos pocos.

Asimismo, al menos 18 años de libre comercio en las Américas sólo han demostrado que esta teoría económica no se condice con las promesas comunicadas por sus impulsores de ayer y de hoy. Por el contrario, consideramos que la experiencia del libre comercio debe ser evaluada a través de las vivencias de los pueblos, y no de los montos de las ganancias empresariales. En ese sentido, lo que el libre comercio ha significado para los pueblos es más hambre, más pobreza, menores posibilidades de conseguir un empleo, más desarraigo por causa de migraciones forzadas, menor igualdad de oportunidades, deterioro constante de su medio ambiente, etc. A su vez, la práctica concreta en estos 13 años de funcionamiento de la OMC tampoco ha producido mejorías para los pueblos del mundo. Y es justamente por ello que su proceso se encuentra estancado desde 2003, atravesando incluso graves dificultades como en 1999 en Seattle.

Por otra parte, el fracaso del ALCA no ha significado la finalización de este tipo de propuestas librecambistas. Al contrario, señalamos aquí que es necesario prestar atención a las “otras formas de ALCA” que pueden venir de mano de sus mismos mentores o de competidores de éstos, tal el caso de los acuerdos en negociación entre el MERCOSUR y la UE. Además, como hemos detallado aquí, el camino de los TLC avanza rápidamente, involucrando a cada vez mayor cantidad de países en una lógica perversa donde éstos deben ajustar sus propias condiciones arancelarias a los pedidos de las grandes corporaciones productoras y exportadoras del mundo. Mientras tanto, los países más industrializados siguen con su *doble standard*: haz lo que digo pero no lo hago.

Claro que abogar en contra del libre comercio no significa estar en contra del intercambio, ya que ello representaría hablar en términos de aislamiento en una sociedad cada vez más global. De hecho, toda crítica al libre comercio o a la OMC es generalmente interpretada como una crítica al multilateralismo y un intento de vuelta a los proteccionismos y nacionalismos sectarios. La intención de esa interpretación es ponernos entre la espada y la pared, acusarnos de ser “globalifóbicos” (de tenerle miedo a toda forma de globalización). Pero este debate es falso. Pretenden que nos contentemos simplemente con plantear la necesidad de un intercambio mercantil *menos injusto*. Pero mucho se ha dicho y escrito sobre este tema, ya es hora de afinar el lápiz. Por ello, nuestra crítica se centra en la propia producción de mercancías, y en cómo el avance de la mercantilización de la vida profundiza las relaciones sociales capitalistas. En definitiva, consideramos que la plataforma librecambista que se intenta imponer a nivel mundial sirve para avanzar en términos de una sociedad cada vez menos humanista, y que relaciona a los seres humanos a partir de sus posesiones y propiedades. Sin embargo, la extrema profundización que significa el libre comercio dentro de las relaciones sociales capitalistas, genera críticas igualmente radicales. Esto se ve en los movimientos que fueron organizándose globalmente contra el libre comercio. Por ejemplo, lo que en un comienzo unió a la ASC fue el rechazo al ALCA; pero a medida que avanzaban las prácticas conjuntas se produjo un aprendizaje-en-lucha acerca de la necesidad de relacionar los temas trabajados por las organizaciones. En otras palabras, si se trata de una única estrategia de dominación, pero a través de diversos caminos (ALCA, sistema financiero, militarización del continente, etc.), entonces la respuesta debe partir de una mirada global sobre la realidad. Por ello, la negativa al ALCA se amplió a un rechazo al libre comercio en general, lo cual incluye a la OMC, los TLC, los TBI y el CIADI.

Entonces, la lucha de las organizaciones sociales y políticas a lo largo del globo muestra que se avanza en la visión de que el capitalismo en general ha producido una separación entre la humanidad y la naturaleza, así como ha pervertido las propias relaciones entre las personas. Por eso las propuestas y los temas se han radicalizado. En ese sentido han aparecido propuestas de algunos gobiernos y redes de movimientos sociales que emergen como experiencias alternativas de integración regional. Pero ello no se queda allí, sino que la radicalidad de las propuestas va por mucho más, poniendo con fuerza el énfasis en la soberanía alimentaria, el respeto al medio ambiente, y la necesidad de pensar en modelos productivos y de consumo distintos, que sirvan para cimentar las bases de una sociedad que no degrade el planeta en el que vivimos y ofrezca un futuro para las próximas generaciones.

## Apéndice

**ALBA (Alternativa Bolivariana para las Américas):** Propuesta de integración regional alternativa al ALCA lanzada por el presidente venezolano Hugo Chávez en 2005. El primer acuerdo del ALBA fue suscrito entre Venezuela y Cuba, para luego ampliarse a Bolivia y Nicaragua.

**ALCA (Área de Libre Comercio para las Américas):** Proyecto impulsado por los EEUU desde 1994, el cual proponía la creación de un área de libre circulación de mercancías, capitales y servicios desde Alaska a Tierra del Fuego. El proyecto fracasó en la IV Cumbre de las Américas en Mar del Plata, en noviembre de 2005.

**Alter-mundismo / Antiglobalización:** Se trata de los llamados “movimientos de resistencia global” organizados a través de redes mundiales y/o regionales a partir de la “batalla de Seattle” de 1999. Estos son identificados comúnmente por los medios masivos de comunicación como “globalifóbicos”. En oposición a ello fue que en los últimos años surgió el concepto de “alter-mundistas” como forma de expresar una lucha por una globalización diferente.

**AoA / AsA (en inglés *Agreement on Agriculture*, o Acuerdo sobre Agricultura):** Acuerdo de la OMC que regula el régimen de comercio de productos agrícolas. Fue incorporado a partir de 1995. El tema de agricultura es uno de los que traban las negociaciones en la actual Ronda de Doha de la OMC.

**ASC (Alianza Social Continental):** Red de movimientos sociales americanos conformada en 1998 a partir del rechazo a la firma del ALCA, responsable de la organización de las diversas ediciones de la *Cumbre de los Pueblos*. Recomendamos ver <http://www.asc-hsa.org>

**ATTAC (Asociación para una Tasa a las Transacciones Financieras para la Ayuda a l@s Ciudadan@s):** Movimiento global constituido en red, nacido en Francia en 1998 en la lucha contra la aprobación del AMI. Actualmente existe en más de 50 países, incluyendo Argentina. Recomendamos ver <http://www.attac.org>

**BM (Grupo del Banco Mundial):** Conjunto de organismos internacionales surgidos en su mayoría en la Conferencia de Bretton Woods en 1944, con el fin de la reconstrucción



de Europa tras la 2da Guerra Mundial. Junto con el FMI, ha sido uno de los responsables del grave endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo.

**CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones):** Es uno de los organismos internacionales que forma parte del BM. En particular el CIADI trabaja en el armado de tribunales arbitrales *ad-hoc* que resuelvan las demandas planteadas ante este organismo por parte de empresas transnacionales contra Estados que hayan afectado de alguna forma el nivel de ganancias de dichas empresas.

**Consulta Popular:** Proceso de consultas realizadas por las organizaciones parte de la Campaña Continental contra el ALCA, como forma de presión sobre los gobiernos a fin de que éstos se retiraran de las negociaciones del ALCA. Estas consultas fueron autogestionadas por los movimientos que las organizaron, y por ello fueron no vinculantes. Las consultas más importantes en el continente fueron las de Brasil (2002) y Argentina (2003).

**Cumbre de las Américas:** Espacios de encuentro de los presidentes de los 34 países miembro de la OEA, y en donde se avanzó en las negociaciones del ALCA. Recordemos que Cuba no ha participado de estas cumbres por estar suspendida en dicha Organización continental desde 1962. Se realizaron en las siguientes ciudades: 1994 en Miami, 1998 en Santiago de Chile, 2001 en Quebec, 2003 en Monterrey (extraordinaria); y 2005 en Mar del Plata.

**Cumbre de los Pueblos:** Proceso de encuentros paralelos a las Cumbres de las Américas e iniciado en Santiago de Chile en 1998. Organizado por iniciativa de la ASC y sus capítulos nacionales. Ya se han realizado tres Cumbres de los Pueblos y hoy se siguen organizando “Cumbres de los Pueblos del Sur”, con motivo de la reunión de los presidentes del MERCOSUR. Recomendamos ver <http://www.cumbredelospueblos.org>

**EPA (en inglés *Economic Promotion Agreement*, o Acuerdos de Promoción Económica):** Acuerdos de libre comercio promovidos por la UE en forma bilateral con otros países del Tercer Mundo. Son versiones europeas de los conocidos TLC.

**ESD (Entendimiento para la Solución de Diferencias):** Acuerdo de la OMC que regula el procedimiento para la solución de diferencias entre países miembros de este organismo internacional. El órgano competente para la aplicación de este acuerdo es el Órgano de Solución de Diferencias (OSD). Fue incorporado en 1995.

**FMI (Fondo Monetario Internacional):** Organismo internacional surgido en la Conferencia de Bretton Woods en 1944, con el fin de evitar crisis financieras internacionales luego de la 2da Guerra Mundial. Junto con el BM, ha sido uno de los responsables del grave endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo.

**FSM (Foro Social Mundial):** También conocido como el “Foro de Porto Alegre”. Proceso de reunión e intercambio organizado desde 2001 en la ciudad de Porto Alegre, Brasil, a partir de un grupo de movimientos llamados “altermundistas” (ver). Desde 2004 la ubicación de este foro anual ha ido rotando alrededor del mundo. Recomendamos ver <http://www.forumsocialmundial.org.br>

**G20:** Grupo negociador dentro de la OMC que reúne a países en desarrollo para tratar específicamente temas de agricultura. Tuvo gran importancia en la Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún (2003). Los países que lideran este grupo son Brasil e India. También son miembros Argentina, Sudáfrica, Indonesia, China, Chile, Uruguay, Bolivia, Cuba y Venezuela, entre otros.

**G33:** Grupo negociador dentro de la OMC que reúne a países en desarrollo para tratar específicamente temas de agricultura. Algunos de los países miembros de este grupo también lo son del G20. Sus demandas son más duras que las del G20 y que las de los países desarrollados, puesto que se basan en establecer por un lado, una lista por país de productos especiales que no entren en la liberalización comercial, y por otro, un trato especial y diferenciado a países no desarrollados para aplicar los programas de liberalización. Los países que lideran este grupo son Venezuela, Filipinas e India. También son miembros China, Cuba y otros países de América Central y el Caribe, algunos países del Asia y África. Argentina no forma parte de este grupo.

**G8 / G7:** Grupo de los 8 países más ricos y con mayor poder militar del mundo (EEUU, Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, más Rusia), nacido en 1973. Se reúne anualmente en lugares pertenecientes a alguno de los miembros, con la finalidad de analizar el estado de la política y la economía internacional e intentar aunar posiciones respecto a las decisiones que se toman en torno a estos ámbitos.

**G90:** Grupo negociador dentro de la OMC que reúne a países menos adelantados para tratar específicamente temas de agricultura. Es el resultado de la conjunción de tres grupos conocidos como el Grupo Africano, el ACP (África-Caribe-Pacífico) y los Países Menos Adelantados. Argentina no forma parte de este grupo.

**Grupo Cairns:** Grupo que reúne a los 17 principales países agroexportadores del mundo, como Australia (presidente del grupo), Nueva Zelanda, Argentina, Canadá, Brasil, Chile, Pakistán y Uruguay. Negocia al interior de la OMC, pero su funcionamiento excede a esta organización. Se conformó en 1986.

**Grupo del Cuadrilátero / “Quad”:** Principal grupo negociador dentro de la OMC que reúne a EEUU, UE, Japón y Canadá. Actúa dentro de todas las agendas en negociación de la OMC, y es el sustancial promotor de las propuestas de liberalización. A su vez, lleva dentro de la OMC los principales intereses de las empresas transnacionales (ETN) más grandes del mundo, las cuales se encuentran radicadas en sus países.

**GATS / AGCS (en inglés *General Agreement of Trade and Services*, o Acuerdo General de Comercio y Servicios):** Acuerdo de la OMC que regula el comercio de servicios. Fue incorporado a partir de 1995.

**GATT (en inglés *General Agreement of Trade and Tariffs*, o Acuerdo General de Comercio y Tarifas):** Acuerdo internacional sobre desregulación arancelaria a nivel global que entró en vigor en 1948. En los hechos, funcionó como una organización de liberalización en el comercio de bienes. Su competencia y esquema de funcionamiento pasaron a manos de la OMC a partir de la fundación de ésta en 1995. Actualmente continúa existiendo, siendo uno de los acuerdos que forman parte de la OMC.

**IFIs (Instituciones Financieras Internacionales):** Sigla con la que se hace generalmente referencia al FMI y al BM, aunque también entrarían en ella los bancos de desarrollo regionales como el BID. La OMC viene a cerrar el espectro que las IFIs no pudieron completar en la Conferencia de Bretton Woods.

**Libre comercio / Libre comercio:** Doctrina económica originada hacia el siglo XVIII en Gran Bretaña. La figura más emblemática es David Ricardo. Su teoría radica en que el libre intercambio de bienes y servicios favorecerá el crecimiento económico y el bienestar de la población. Históricamente han sido muy breves los períodos en que las potencias económicas, impulsoras de esta teoría, actuaron en consecuencia con ella, pues siempre han mantenido sectores productivos bajo la protección económica del Estado, es decir, mediante el uso de subsidios, la aplicación de aranceles y de otras medidas no-arancelarias (cuotas, requisitos de desempeño, medidas fitosanitarias, dumping social, etc.). Esta conducta (contradictoria entre discurso y práctica) se conoce como *doble standard*. Actualmente, el principal impulsor del libre comercio es EEUU.

**NAFTA / TLCAN (en inglés *North America Free Trade Agreement*, o Tratado de Libre Comercio de América del Norte):** Acuerdo internacional de libre comercio entre EEUU, Canadá y México que entró en vigencia en 1994. Este ha sido el modelo que se utilizó para los posteriores borradores del acuerdo del ALCA.

**NAMA / AMNA (en inglés *Non Agricultural Market Access*, o Acceso a Mercados No Agrícolas):** Agenda de negociación de la OMC que versa sobre el acceso a mercados de productos no agrícolas y bienes industriales. Junto con la agenda de Agricultura, NAMA es, desde 2006, uno de los temas que vienen trabando las negociaciones de la Ronda de Doha.

**NAMA 11:** Grupo negociador dentro de la OMC que reúne a países en desarrollo para tratar específicamente temas de comercio de bienes industriales y acceso a mercados no agrícolas. Es uno de los grupos que traba las negociaciones en la actual Ronda de Doha, dentro de la agenda NAMA. Los países que lideran este grupo son Argentina y Venezuela. También son miembros Brasil, India, Filipinas, Sudáfrica, Egipto, Indonesia, Namibia y Túnez.

**OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico):** Organismo internacional que nuclea a los 30 países más ricos del mundo. México es el único país latinoamericano miembro de esta organización, mientras que Chile ha sido invitado a iniciar el proceso de incorporación.

**OMC (Organización Mundial del Comercio):** Organismo que regula el comercio internacional. Son miembros del mismo 151 países a la fecha. Funciona desde 1995 y posee su sede en Ginebra, Suiza. Esta organización es heredera del denominado “sistema GATT” que reguló el comercio internacional desde 1948 a 1995. Es el organismo internacional más importante que aboga a favor del libre comercio. Su última ronda de negociaciones se denomina “Ronda de Doha” (aún en actividad).

**PD:** En la denominación de los organismos internacionales significa “países desarrollados”. En referencia a un grupo de países que han alcanzado un alto nivel de riqueza. También eran conocidos como “países del Primer Mundo”.

**PED:** En la denominación de los organismos internacionales significa “países en vías de desarrollo”. En referencia a un grupo de países que no han alcanzado un alto nivel de riqueza. También eran conocidos como “países del Tercer Mundo”.

**PMA:** En la denominación de los organismos internacionales significa “países menos adelantados”. En referencia a un grupo de países de 31 países que no han superado un nivel de extrema pobreza. Son países ubicados en África, el Caribe y algunos asiáticos. Desde ya también están dentro de los países que también eran conocidos como “países del Tercer Mundo”.

**Proteccionismo:** Doctrina económica opuesta a la del libre comercio, que data del siglo XVIII. Sostiene que el crecimiento de un país sólo puede estar garantizado mediante la protección de la producción nacional frente a la competencia extranjera. Esta doctrina ha caído en desuso a raíz del aumento del comercio exterior en los últimos siglos, pero no por ello ha dejado de ser parte de las prácticas económicas concretas.

**TBI (Tratados Bilaterales de Inversión):** Tratados internacionales firmados entre dos países (generalmente uno desarrollado y uno no desarrollado), mediante los cuales se otorgan garantías especiales a la inversión extranjera y habilitan el establecer demandas a nivel internacional por parte de las empresas inversionistas contra los Estados donde esas inversiones se encuentren radicadas.

**TCP (Tratado de Comercio de los Pueblos):** Propuesta del presidente boliviano Evo Morales y complementaria al ALBA, para el establecimiento de acuerdos comerciales internacionales basados en mecanismos de cooperación y beneficio mutuo.

**TIFA (en inglés *Trade and Investment Framework Agreement*, o Acuerdo Marco sobre Comercio e Inversiones):** Acuerdo internacional marco entre EEUU y Uruguay que da condiciones especiales para el fomento de inversiones y comercio estadounidense en el país latinoamericano. Puede servir de antesala para un posible TLC.

**TLC (Tratado de Libre Comercio):** Acuerdo internacional entre dos o más países mediante el cual se otorga protección recíproca de inversiones, se garantiza el intercambio de mercancías, se da protección a derechos de propiedad intelectual, se garantiza el comercio en servicios, se limitan las facultades gubernamentales en materia económico-comercial en algunas áreas (ej. Telecomunicaciones, correos, salud, educación, etc.). Recomendamos ver <http://www.bilaterals.org>

**TRIMs (en inglés *Trade Related Investment Measures*):** Acuerdo de la OMC que regula las inversiones extranjeras relativas al comercio. Fue incorporado a partir de 1995.

**TRIPs / ADPIC (en inglés *Trade Related Intellectual Property*, o Acuerdo sobre Derechos de la Propiedad Intelectual referido al Comercio):** Acuerdo de la OMC que regula los derechos de propiedad intelectual relativos a temas comerciales, como ser marcas, patentes de invenciones, derechos de autor, etc. Fue incorporado a partir de 1995.

### **Páginas web consultadas:**

- ALBA, <http://www.alternativabolivariana.org>
- ALCA, [http://www.ftaa-alca.org/alca\\_s.asp](http://www.ftaa-alca.org/alca_s.asp)
- Alianza Social Continental, <http://www.asc-hsa.org>
- Bilaterals.org, <http://www.bilaterals.org>
- Bolpress, <http://www.bolpress.com>
- Centro de Estudios y Formación de la Federación Judicial Argentina (CEFJA), <http://www.cefja.org.ar>
- Cumbre de los Pueblos, <http://www.cumbredelospueblos.org>
- Foco – Foro Ciudadano de Participación para la Justicia y los Derechos Humanos, <http://www.inpade.org.ar>
- NAFTA, [http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index\\_s.aspx?ArticleID=1](http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_s.aspx?ArticleID=1)
- OMC, <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- Red internacional ATTAC, <http://www.attac.org>
- Red internacional OWINFS, <http://www.ourworldisnotforsale.org>

### **Bibliografía utilizada:**

- Alianza Social Continental: *Alternativa para las Américas*. Recurso de Internet <http://www.hsa-asc.org>, diciembre de 2002 y octubre de 2005.
- Arroyo Piccard, Alberto: *El TLCAN: objetivos y resultados 7 años después*, México, Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio. México, 2000.
- Bonnet, Alberto: “Leyendo la globalización políticamente”, en Revista Herramienta, número 8. Buenos Aires, 1998.
- Chang, Ja-Hoon: *Why developing countries need tariffs. How WTO NAMA negotiations could deny developing countries’ right to a future*. Oxfam, South Centre. Ginebra, 2005.
- Corti, Arístides: “Acerca de la inmunidad del estado frente a los tribunales arbitrales y judiciales externos (CIADI y otros)”, en Revista Realidad Económica, número 211, Buenos Aires, 2005.
- Costante, Liliana: disertación en las Terceras Jornadas de Teoría del Estado, Facultad de Derecho (UBA),. Buenos Aires, 28, 29 y 30 de septiembre de 2006.
- Dinerstein, Ana, “Sujeto y globalización; la experiencia de la abstracción” en Revista Doxa, número 20. Buenos Aires, 1999.
- Echaide, Javier y Ghiotto, Luciana: “La OMC y la Ronda de Doha: ¿muerte y resurrección?” en Revista Realidad Económica, número 223. Buenos Aires, 2006.
- Echaide, Javier: “Aspectos jurídicos del ALCA y del sistema multilateral de comercio” en Gambina (comp.) *Moloch siglo XXI, a propósito del imperialismo y las cumbres*, Buenos Aires, Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación. Buenos Aires, 2005.
- Echaide, Javier: *Construcción de herramientas de resistencia contra el ALCA: El caso de la Consulta Popular de 2003 en Argentina*. CLACSO. Recurso de Internet, <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/becas/2005/alcajov/echaide.pdf>, 2005.
- Estay, Jaime y Sánchez, Germán: “Una revisión general del ALCA y sus implicaciones” en Estay y Sánchez (comp.), *ALCA y sus peligros para América Latina*, CLACSO. Buenos Aires, 2005.
- Feldfeber, Myriam y Saforcada, Fernanda: *La educación en las Cumbres de las Américas; un análisis crítico de las políticas educativas de la última década*, Buenos Aires, Laboratorio de Políticas Públicas – Miño y Dávila. Buenos Aires,

2005.

- Feldfeber, Myriam y Saforcada, Fernanda: *OMC, ALCA y educación. Una discusión sobre ciudadanía, derechos y mercado en el cambio de siglo*, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación, Cuaderno de Trabajo número 58. Buenos Aires, 2005.
- Fossati, Verónica; Galperín, Carlos; García, Santiago; Polonsky, Mariángeles; Sarmiento, Hernán: “Las negociaciones comerciales de la Ronda de Doha: ¿Cómo se llega a Hong Kong?”, en Revista del CEI, número 4, Cancillería Argentina. Buenos Aires, noviembre 2005.
- Fritz, Thomas: *ALBA contra ALCA. La Alternativa Bolivariana para las Américas: una nueva vía para la integración regional en Latinoamérica*. Centro de Investigación y Documentación Chile Latinoamérica (FDCL). Berlín, abril 2007.
- Gambina, Julio: “El ALCA y la resistencia a la globalización neoliberal”, en *ALCA y dolarización*, Federación Judicial Argentina, Cuaderno número 8. Buenos Aires, 2001.
- George, Susan: *ATTAC: Pongamos la OMC en su sitio*. Icaria y Más Madera ed. Barcelona, 2002.
- Ghiotto, Luciana: “El ALCA, un fruto de la relación capital-trabajo” en Estay y Sánchez (comps.) *El ALCA y sus peligros para América Latina*, CLACSO. Buenos Aires, 2005.
- Ghiotto, Luciana: “El camino hacia la Tercera Cumbre de los Pueblos: la resistencia puesta en movimiento” en Gambina (comp.), *Moloch siglo XXI, a propósito del imperialismo y las cumbres*, Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación. Buenos Aires, 2005.
- Guñazu, María Clelia: “La sociedad civil en el proceso de integración comercial: el caso argentino”, en Tussie y Botto (comps.), *El ALCA y las Cumbres de las Américas, ¿una nueva relación público-privada?*, FLACSO-Biblos. Buenos Aires, 2003.
- Holloway, John: “Zapata en Wall Street” en *Keynesianismo, una peligrosa ilusión*, Ediciones Herramienta. Buenos Aires, 2003.
- Katz, Claudio: *El rediseño de América; ALCA, Mercosur y ALBA*, Ediciones Luxemburg. Buenos Aires, 2006.
- Lal Das, Bhagirath: *La OMC y el sistema multilateral de comercio. Pasado, presente y futuro*. Icaria Editorial, Intermón Oxfam. Barcelona, 2004.
- Lucita, Eduardo: “Libre comercio, cambios en el Estado y nueva soberanía (a propósito del ALCA)”, Revista Cuadernos del Sur, número 36. Buenos Aires, 2003.
- Nieto Solís, José Antonio: *Organización económica internacional y globalización. Los organismos internacionales en la economía mundial. Siglo XXI*. Madrid, 2005.
- Organización Mundial del Comercio: *Acuerdos de Marrakesh (Organización Mundial del Comercio)*. Recurso de Internet <http://www.wto.org>, 1995.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico: *Multilateral Agreement on Investments: Consolidated text and commentary (AMI)*. Recurso de Internet, <http://www.oecd.org>, 1998.
- Ortiz, Ricardo: “Los tratados bilaterales de inversiones y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI”, Informe de FOCO, 2006, recurso de Internet en <http://www.foco.org.ar/documentos>.
- Pascual, Rodrigo; Ghiotto, Luciana y Lecumberri, David: *El libre comercio en lucha; más allá de la forma ALCA*, Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación. Buenos Aires, 2007.

- Paul, Joel R.: *¿Es realmente libre el libre comercio?* Universidad de los Andes-Facultad de Derecho, Pontificia Universidad Javeriana-Instituto Pensar, Siglo del Hombre Editores. Bogotá, 2006.
- Secretaría Administrativa del ALCA: *Área de Libre Comercio de las Américas. Borrador de Acuerdo* (Secretaría Administrativa del ALCA). Recurso de Internet, <http://www.ftaa-alca.org>, 2001.
- Secretariado del NAFTA: *Tratado de Libre Comercio de América del Norte* (Secretariado del NAFTA), Recurso de Internet, <http://www.nafta-sec-alena.org>, 1994.
- Tablada, Carlos; Cobarrubia, Faustino; Pujol, Laura; Martínez, Eugenio; Smith, Roberto; Houtart, Francois; Martínez, Osvaldo: *Comercio mundial: ¿Incentivo o freno para el desarrollo?*, Ed. Nuestra América & Ruth Casa Editorial. La Habana, 2005.