

JAIME ESTAY REYNO*

AMÉRICA LATINA EN LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES MULTILATERALES Y HEMISFÉRICAS

EN EL PRESENTE MATERIAL, nuestra intención es avanzar en la identificación de las principales tendencias que han estado presentes en la participación de América Latina en las negociaciones multilaterales y hemisféricas.

Según veremos, en esos dos niveles durante el período reciente se han producido novedades importantes, que en ambos casos consisten en una virtual paralización de las negociaciones provocada por la falta de acuerdo en temas centrales entre los países desarrollados y los atrasados. Por ello, parte importante de nuestra revisión se centrará en esos temas de desacuerdo, destacando la semejanza que al respecto existe en los niveles global y hemisférico, para lo cual veremos en primer lugar lo referido a la Organización Mundial de Comercio (OMC), para abordar después el ALCA y concluir con una breve referencia a los tratados bilaterales y plurilaterales que EE.UU. ha venido concretando con distintos países de la región.

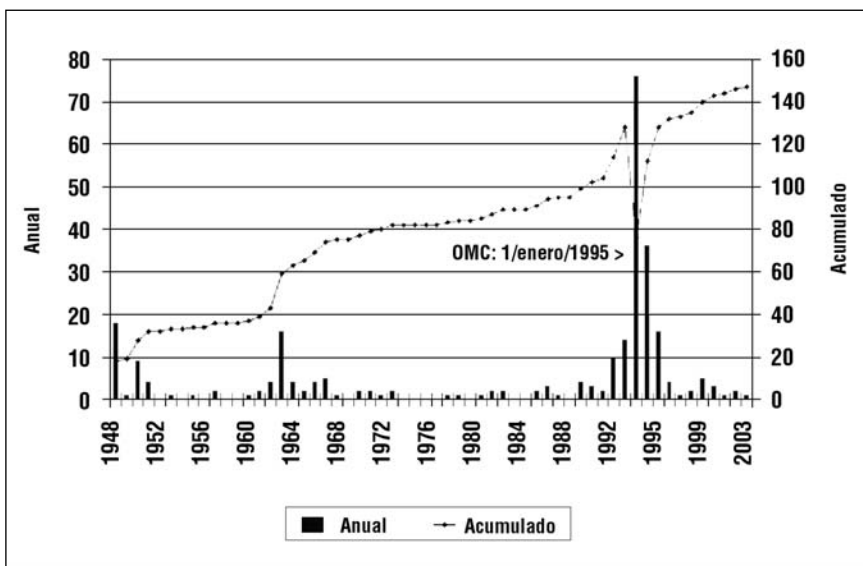
* Chileno, residente en México. Profesor-investigador en la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla, coordinador de la Red de Estudios de la Economía Mundial <<http://www.redem.buap.mx>> y coordinador del Grupo de Trabajo de CLACSO Globalización, Economía Mundial y Economías Nacionales.

LA OMC Y SUS PROBLEMAS

Como es sabido, luego de algo más de cuatro décadas y media de funcionamiento del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el 1° de enero de 1995 dicho Acuerdo fue reemplazado por la OMC. En el Gráfico 1 se puede ver el ritmo en que fue creciendo el número de miembros primero del GATT y después de la OMC, sobre todo en tres períodos: en el quinquenio inmediato posterior a la creación del Acuerdo, en los años '60 y en los años '90. Así también, en el gráfico se ve que a la fecha la OMC cuenta con un total de 148 miembros, esto es, 20 países más de los que llegó a tener el GATT a fines de 1994, y a ello habría que agregar que otros 31 países participan actualmente en la Organización con la calidad de observadores. Dichos países –con la sola excepción de la Santa Sede– deben iniciar las negociaciones de adhesión en un plazo de cinco años después de obtener dicha calidad.

GRÁFICO 1

NÚMERO DE PAÍSES MIEMBROS DEL GATT/OMC



En lo que respecta a los países de América Latina y el Caribe, en el Cuadro 1 se presenta la información referida a los años en que ellos

fueron ingresando al GATT/OMC. Allí se observa que en los primeros dos años del GATT se integraron a él 3 países, otros 5 en los años '50, 4 en los años '60, y 16 entre 1980 y 1994, y que otros 4 países se han incorporado a la OMC desde que esta fue creada. Si se considera que Bahamas tiene actualmente la calidad de observador, resulta claro que la totalidad de la región está involucrada en las negociaciones comerciales multilaterales que dirige la OMC, incluso en mayor grado que otras regiones del capitalismo atrasado.

CUADRO 1

PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: AÑOS DE INGRESO AL GATT/OMC

GATT			OMC		
1	Brasil	1948	17	Bolivia	1990
2	Cuba	1948	18	Costa Rica	1990
3	Chile	1949	19	Venezuela	1990
4	Haití	1950	20	El Salvador	1991
5	Nicaragua	1950	21	Guatemala	1991
6	R. Dominicana	1950	22	Dominica	1993
7	Perú	1951	23	Santa Lucía	1993
8	Uruguay	1953	24	Sn. Vic. y las Granadinas	1993
9	Trinidad y Tobago	1962	25	Granada	1994
10	Jamaica	1963	26	Honduras	1994
11	Argentina	1967	27	Paraguay	1994
12	Barbados	1967	28	Saint Kitts y Nevis	1994
13	Colombia	1981	29	Guyana	1995
14	Belice	1983	30	Surinam	1995
15	México	1986	31	Ecuador	1996
16	Antigua y Barbuda	1987	32	Panamá	1997

Fuente: en base a información de la página web de la OMC, <<http://www.wto.org>>.

Paralelamente al crecimiento en la membresía del GATT hasta 1994, y de la OMC desde 1995 en adelante, la agenda de negociaciones multilaterales fue haciéndose cada vez más compleja, en la misma medida en que fueron apareciendo distintos puntos de conflicto en las relaciones comerciales, en que se fueron desarrollando nuevas modalidades de proteccionismo, y sobre todo en la medida en que el proceso de internacionalización del capital fue empujando a la búsqueda de nuevos niveles, ámbitos y modalidades de liberalización que hicieran

posible el pleno despliegue de las grandes empresas de los países desarrollados involucradas en el comercio internacional.

Así, luego de una primera etapa en que las negociaciones al interior del GATT se concentraron en la reducción de aranceles –cuyos altos niveles eran con mucho la mayor barrera a resolver en el ámbito comercial en la inmediata posguerra–, desde mediados de los años ‘60 se fueron incorporando nuevos temas, cuyo número y amplitud alcanzó el máximo en la última de las Rondas de Negociación del GATT, la Ronda Uruguay.

Lo recién planteado se sintetiza en el Cuadro 2, donde se ve que para la Ronda Uruguay (desarrollada de 1986 a 1994) la agenda ya incorporaba el tema de los servicios y el de la propiedad intelectual, así como otros que iban a adquirir su mayor fuerza con la OMC. Para fines de comparación, y buscando destacar la diversidad de ámbitos que ha llegado a abarcar la OMC, en el mismo Cuadro 2 hemos incorporado los temas principales incluidos en la Ronda de Doha que se inició en el año 2001, mismos que forman la actual agenda de la Organización. Posteriormente nos referiremos a varios de dichos temas con más detalle.

CUADRO 2
RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL GATT/OMC

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países involucrados
GATT			
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas anti-dumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

CUADRO 2 - CONTINUACIÓN

Año	Lugar/ denominación	Temas abarcados	Países involucrados
OMC			
2001 - ...	Ronda de Doha	Cuestiones relativas a “la aplicación”; agricultura, servicios, acceso a mercados para productos no agrícolas, aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, relación entre comercio e inversiones, interacción entre comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública, facilitación del comercio, anti-dumping, subvenciones, acuerdos comerciales regionales, solución de diferencias, trato especial y diferenciado.	140

Fuente: en base a información de la página web de la OMC, <<http://www.wto.org>>.

Si bien desde mediados de los años ‘60 cada Ronda de Negociaciones del GATT fue incorporando nuevos temas a la agenda multilateral, el verdadero salto “hacia adelante” se dio con la creación de la OMC, ya que fue a partir de ese momento que se pusieron en marcha los Acuerdos negociados durante la Ronda Uruguay, los cuales, además de profundizar lo referido al comercio de bienes –que era el ámbito para cuya negociación fue creado el GATT– amplió la cobertura de dicho comercio de bienes a una serie de temas supuestamente vinculados con él –como los “aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio” (ADPIC) y las “inversiones relacionadas con el comercio”– e incorporó al comercio de servicios, entre otras cosas.

Esa sustancial ampliación de los Acuerdos y ámbitos de acción que caracterizaron a la puesta en marcha de la OMC puede verse en el Cuadro 3, en el que se recoge la relación de dichos Acuerdos, que suman casi tres decenas y que están contenidos en alrededor de 30 mil páginas.

CUADRO 3

ACUERDOS CON QUE SE INICIA LA OMC

Acuerdo General	Acuerdo por el que se establece la OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad Intelectual
Acuerdos básicos	GATT	AGCS	ADPIC
Acuerdos adicionales	<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Reglamentos sanitarios para los productos agropecuarios (MSF) • Textiles y vestido • Normas sobre productos (OTC) • Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio • Medidas anti-dumping • Métodos de valoración en aduana • Inspección previa a la expedición • Normas de origen • Licencias de importación • Subvenciones y medidas compensatorias • Salvaguardias 	<ul style="list-style-type: none"> • Movimiento de personas físicas • Transporte aéreo • Servicios financieros • Transporte marítimo • Telecomunicaciones 	
Compromisos de acceso a los mercados	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países (y exenciones del trato NMF)	
Solución de diferencias	Solución de diferencias		
Transparencia	Exámenes de las políticas comerciales		
Acuerdos adicionales plurilaterales	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio de aeronaves civiles • Contratación pública 		

Fuente: en base a OMC (2003: 25 a 27).

Desde la creación de la OMC, el tratamiento de ese conjunto de temas fue hecho por la Organización enarbolando el discurso librecambista, según el cual la rápida y completa apertura de todos los ámbitos posibles del movimiento internacional de mercancías traería consigo una óptima distribución de recursos a nivel global, arrojando ganancias para todos los países miembros. Durante las negociaciones para crear la Organización, esos objetivos y predicciones no encontraron una oposición importante en los gobiernos de los países atrasados, los cuales, por el contrario, en su gran mayoría estaban dedicados desde los años '80 a la aplicación del Decálogo del Consenso de Washington, el

cual incluía varios puntos plenamente coincidentes con los principios de la OMC: tipos de cambio competitivos; liberalización comercial y de los ingresos de inversión extranjera; privatización; desregulación; protección de la propiedad intelectual¹.

Sin embargo, muy pronto el funcionamiento de la OMC comenzó a arrojar resultados por completo opuestos a los que se anunciaban, en particular para los países atrasados, esto es, para más de tres cuartos del total de los miembros que actualmente tiene la Organización. Dichos países fueron recibiendo de múltiples maneras los impactos negativos de ese funcionamiento por dos vías principales: por una parte, a través de la disminución en ellos de todo tipo de barreras, empujada por el cumplimiento de los compromisos que favorecen a los países desarrollados; y por otra parte, a través de la permanencia –e incluso la acentuación– de distintas medidas proteccionistas en los países desarrollados, las cuales han configurado un patrón de incumplimiento reiterado de aquellos compromisos que deberían favorecer a los países atrasados.

En lo que respecta a la disminución de barreras en los países atrasados, la década de funcionamiento de la OMC arroja un alto grado de apertura en esos países, que para ellos ha traído consigo un muy elevado costo no sólo económico sino también social, en reducción de la capacidad de acción estatal, en pérdida de soberanía, etc. Así, y como era previsible, la aplicación de los acuerdos sobre el comercio de servicios, inversiones relacionadas con el comercio y solución de controversias para los países atrasados ha significado problemas tales como la severa y creciente limitación a que se ven sujetos los gobiernos nacionales y locales para regular el comercio de servicios y para ofrecer servicios públicos; la notoria incapacidad para resistir la competencia derivada del cumplimiento de los compromisos de acceso de inversiones extranjeras relacionadas con el comercio; el poder desmesurado del Órgano de Resolución de Controversias de la OMC y las disparidades que subsisten respecto del grado de obligatoriedad que los dictámenes sobre controversias terminan teniendo para los países grandes y pequeños; y, en general, la ausencia, en una buena parte de los países atrasados, de recursos humanos y financieros para enfrentar la creciente complejidad tanto de las negociaciones

¹ Los otros componentes del Decálogo eran: disciplina fiscal, redefinición de prioridades en el gasto público, reforma impositiva y liberalización de las tasas de interés. Véase Williamson (1990).

en la OMC como de las medidas e impactos derivados del cumplimiento de los acuerdos.

Probablemente, para los países atrasados el mayor costo económico derivado de los compromisos con que arrancó la OMC lo constituye la cuantiosa transferencia de recursos del Sur hacia el Norte que ya ha venido significando la aplicación del Acuerdo ADPIC, lo que desde luego era esperable dado el muy alto grado en que los principales países desarrollados concentran la generación y apropiación global del conocimiento científico-técnico, y con ello las rentas tecnológicas. Al respecto, en el Cuadro 4 se presentan estimaciones del Banco Mundial sobre los ingresos netos (o pagos netos) anuales por patentes, derivados de la aplicación total del Acuerdo.

CUADRO 4

ESTIMACIÓN DEL INGRESO NETO ANUAL POR PATENTES AL APLICARSE POR COMPLETO EL ACUERDO ADPIC (EN MILLONES DE DÓLARES DE 2000)

País	Monto	País	Monto
EE.UU.	19.083	Portugal	-282
Alemania	6.768	Brasil	-530
Japón	5.673	Canadá	-574
Francia	3.326	India	-903
R. Unido	2.968	N. Zelanda	-2.204
Suiza	2.000	México	-2.550
Australia	1.097	Israel	-3.879
Holanda	241	España	-4.716
Irlanda	18	China	-5.121
Sudáfrica	-11	Grecia	-7.746

Fuente: Banco Mundial (2002: 133).

En lo que respecta a las medidas proteccionistas en contra de los países atrasados y al incumplimiento de aquellos compromisos que deberían favorecerlos, los ejemplos son muchos y abarcan los más diversos ámbitos. Algunas de las evidencias al respecto se presentan en el Cuadro 5, en el cual hemos agrupado la información en tres bloques, el primero de carácter general y los dos siguientes referidos a las barreras para el ingreso de productos textiles y al proteccionismo agrícola.

CUADRO 5

*FINES DE LOS AÑOS '90: EL PROTECCIONISMO HACIA EL CAPITALISMO ATRASADO
POR PARTE DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS*

	EE.UU.	U.E.	Japón	Canadá
Número de investigaciones anti-dumping abiertas contra países en desarrollo (del 1 de julio 1995 al 30 de junio 2000)	89,0	145,0	0,0	22,0
Porcentaje de las importaciones procedentes de los Países Mas Atrasados (PMA) sujetas a aranceles superiores al 15 %	15,0	2,8	2,6	30,2
Porcentaje de las importaciones procedentes de los P en D (no PMA) sujetas a aranceles superiores al 15 %	6,6	4,9	2,8	4,8
Arancel medio sobre textil y confección (media simple del índice obligatorio post-RU)	8,9	7,9	6,8	12,4
Índice medio de los aranceles del AMF aplicados a productos sujetos a picos arancelarios (>15%)	20,8	40,3	27,8	30,5
Eliminación del AMF: porcentaje de las restricciones a la importación liberalizadas en 2002, en comparación con el objetivo del ATV	23,0	24,0	-,	n.d.
Arancel agrario medio (media simple del índice obligatorio post-RU)	9,0	20,0	29,7	8,8
Alcance de los aranceles escalonados sobre los productos agrarios post-RU (arancel medio sobre productos elaborados como múltiplo del arancel medio sobre productos sin elaborar)	1,25	2,75	3,75	3,0
Estimación de Apoyo a los Productores (EAP) como porcentaje de la renta agraria 1998-2000	23,0	40,0	63,0	18,0

P en D = países en desarrollo; PMA = países menos adelantados; AMF = Acuerdo Multifibras;
Fuente: OXFAM (2002: 98)

En el primer bloque del Cuadro –las tres filas iniciales– la información está referida al elevado número de investigaciones anti-dumping abiertas en contra de países en desarrollo por los países avanzados –muchas de las cuales son injustificadas y sólo obedecen a un proteccionismo disfrazado– y a los “picos arancelarios” que estos países aplican a los productos procedentes de aquellos.

El siguiente bloque del Cuadro –líneas 4 a 6– presenta cifras referidas al tratamiento que reciben las importaciones de productos textiles y de confección procedentes de los países atrasados. Al respecto, cabe recordar que el Acuerdo sobre Textiles y Vestido (ATV), con que arrancó la OMC, contemplaba el compromiso de los países desa-

rrrollados para ir reduciendo las barreras al ingreso de esos productos, reemplazándose con ello el Acuerdo Multifibras que había estado vigente desde 1974, y al amparo del cual los países desarrollados habían establecido esas barreras. Según se ve en el Cuadro, las barreras siguen siendo sumamente elevadas, y en particular es muy alto el porcentaje de esos productos cuyo ingreso está sujeto a “picos arancelarios”, con todo lo cual hay un claro incumplimiento del ATV, que supuestamente obligaba a que en la tercera etapa del Acuerdo (que se inició en enero de 2002) los países más protegidos hubieran liberalizado por lo menos el 51% del valor de sus importaciones de 1990.

El tercer bloque del Cuadro –líneas 7 a 9– está referido al problema que sin duda se ha convertido en el principal foco de conflicto en el interior de la OMC y en la causa más inmediata del fracaso de la Reunión Ministerial de Cancún, esto es, el tema agrícola. En tal sentido, en el Cuadro se resumen tres de los principales componentes del problema: por una parte, los elevados aranceles que los países desarrollados aplican al ingreso de los productos; en segundo lugar, la práctica de esos países de ir aumentando los aranceles conforme crece el grado de elaboración de los productos –lo que se conoce como “escalonamiento arancelario”, y que también se da respecto a otros productos primarios; y en tercer lugar, los elevados apoyos que reciben de sus gobiernos los productores agrícolas del capitalismo desarrollado, que llegan a representar más de un 60% de la renta agraria en Japón y un 40% en la Unión Europea. Como es fácil imaginar, la sola existencia de esos apoyos deja a los productores de los países atrasados sin posibilidad alguna de competir, no sólo en los mercados del capitalismo avanzado sino también en cualquier otro, incluyendo sus propios mercados internos, y de ahí la importancia que tenía el Acuerdo Agrícola de la OMC, que contemplaba la disminución progresiva de una parte de los subsidios que los países desarrollados otorgan a sus productores, lo cual ha sido notoriamente incumplido.

Ese conjunto de evidencias fue empujando a un endurecimiento de posiciones de distintos gobiernos del capitalismo atrasado y a crecientes desacuerdos y conflictos con los países desarrollados en el interior de la negociación, a lo que además se agregó la intención de estos países de incorporar nuevos temas de negociación en la OMC, y con ello nuevas exigencias de apertura y nuevos ámbitos de regulación supranacional hacia las economías del Sur. La exigencia de agregar a la negociación los temas de inversiones, competencia, transparencia en la contratación pública y facilitación del comercio, llamados

“Temas de Singapur” por haberse dado los pasos iniciales para su incorporación en la Primera Reunión Ministerial de la OMC que se realizó en diciembre de 1996 en esa ciudad, ha venido reiterándose desde ese entonces, provocando el rechazo de muchos países atrasados que consideran que en todo caso lo prioritario es resolver los problemas pendientes y corregir las actuales secuelas que ha venido dejando el funcionamiento de la Organización, antes de avanzar hacia otros ámbitos de negociación.

A esos conflictos al interior de la negociación se fueron sumando, desde afuera, muestras cada vez mayores de inconformidad procedentes de los más diversos sectores sociales respecto de los fines de la OMC y del papel que esta ha venido jugando para imponer en las relaciones internacionales los intereses de los países más desarrollados y en el ámbito global los de las grandes empresas, otorgando una primacía absoluta a los criterios comerciales en desmedro de las normas y compromisos ambientales, sociales y laborales.

La primera expresión clara de la acumulación de problemas y de rechazo hacia la OMC se dio en la Tercera Reunión Ministerial de la Organización celebrada en Seattle en diciembre de 1999, en la cual se esperaba el arranque de una nueva Ronda de Negociaciones –que incluso ya tenía nombre, “Ronda del Milenio”–, pero que terminó con un rotundo fracaso, empujado tanto por los conflictos al interior de la reunión como por las masivas manifestaciones de protesta realizadas por fuera de ella: la reunión tuvo que suspenderse sin acuerdo alguno sobre la nueva Ronda.

La segunda y más reciente expresión de los conflictos en la OMC se dio en la Quinta Reunión Ministerial, realizada en Cancún, México, en septiembre de 2003, la cual terminó con un nuevo y estruendoso fracaso de las negociaciones, una vez más acompañado por masivas movilizaciones de protesta. En dicha reunión, a los problemas que desde hace ya tiempo venía arrastrando la OMC se sumó el incumplimiento de acuerdos puntuales que habían sido establecidos dos años antes, en la Cuarta Reunión Ministerial celebrada en 2001 en Doha.

El Acuerdo establecido en Doha respecto de definir un nuevo y más ambicioso calendario para la disminución de los subsidios agrícolas fue incumplido respecto de las fechas para su presentación, y finalmente, unas semanas antes de la reunión de Cancún, EE.UU. y la Unión Europea entregaron una propuesta conjunta referida a la reducción de las medidas de apoyo interno a la agricultura que afectan el comercio, pero sin establecer en qué proporción, en qué lapsos de

tiempo, ni los mecanismos a emplear. La absoluta falta de precisión de esa propuesta, que no contenía calendario alguno, tuvo además como precedente la aprobación en EE.UU. de la Ley de Seguridad Agrícola y de Inversión Rural, conocida como *Farm Bill*, que entró en vigor en septiembre de 2002 e incrementó los subsidios en un 80% respecto de los montos establecidos en la anterior ley –la *Fair Act* de 1996– hasta ese entonces vigente.

Durante la segunda mitad de la década del noventa, el intento de Brasil y Sudáfrica de hacer efectiva la posibilidad establecida en el Acuerdo TRIPs de producir internamente y/o importar por motivos de salud pública medicamentos genéricos sin el pago de las correspondientes patentes fue inmediatamente respondido con acciones de boicot por parte de las grandes farmacéuticas y con amenazas de demanda por parte del gobierno estadounidense. Ante ello, otra de las “promesas” de Doha estuvo referida a ese tema, pero ese nuevo compromiso tampoco se tradujo en propuestas concretas presentadas en las fechas que se habían definido, y también en este tema los países desarrollados aparecieron con un texto un par de semanas antes de Cancún. El contenido de ese texto reducía prácticamente a la nada cualquier posibilidad real de acceso a medicamentos genéricos: restringía los motivos de “salud pública” a casos de “extrema urgencia”; limitaba a sólo tres enfermedades la posibilidad de acceso a genéricos (malaria, tuberculosis y SIDA); establecía que el acceso a genéricos sólo estaría permitido a los países menos adelantados (que son alrededor de la tercera parte del total de los países atrasados); y, por si todo lo anterior fuera poco, al proponer que en general se prohibiera la exportación de genéricos, establecía que esos países tendrían que producir sus propios medicamentos genéricos, lo que obviamente en el caso de muchos de ellos no ocurrirá en ningún futuro razonablemente cercano, por tratarse de economías que no poseen industria farmacéutica nacional.

En ese contexto, un hecho relevante en la Reunión de Cancún fue la actuación del Grupo de los 20 (G20), formado en su totalidad por países en desarrollo exportadores de productos agrícolas, el cual, en Cancún y después, ha encabezado las críticas al proteccionismo agrícola del Norte y la consiguiente oposición a las propuestas presentadas sobre ese tema por los países desarrollados y por los funcionarios de la OMC. Antes de la formación del G20, las exigencias de apertura de los mercados agrícolas del Norte habían estado a cargo del llamado Grupo Cairns, formado desde mediados de la década del ochenta también por exportadores agrícolas y en el cual Australia ha jugado

un papel central. Desde la segunda mitad de 2003 la iniciativa de las posiciones antiproteccionistas en la agricultura pasó claramente a manos del G20, el cual por ello mismo ha sido responsabilizado por los países desarrollados del fracaso de Cancún.

En el Cuadro 6 se presenta la relación de miembros del Grupo Cairns y de los países que han participado –no todos de manera simultánea– en el G20. Allí se observa que en el G20, a diferencia del Grupo Cairns, participan India y China, lo cual no es un dato menor si se recuerda que esos dos países concentran alrededor de un 38% de la población mundial, ello sumado al notable desempeño de la actividad económica que ambos –y en particular China– han mantenido en las últimas décadas. Así también, en el mismo Cuadro se ve que 14 países de América Latina han formado parte del G20, aunque 5 de ellos lo han abandonado como resultado de las presiones directas ejercidas por el gobierno de EE.UU., a lo que habría que agregar que en el Grupo Brasil ha jugado un papel de primer orden, manteniendo un conjunto de posturas que, según veremos, son semejantes a las que ha encabezado en el interior de las negociaciones del ALCA.

CUADRO 6
MIEMBROS DEL GRUPO CAIRNS Y DEL G20

	Sólo Grupo CAIRNS	Ambos grupos	Sólo G20
1	Australia	Argentina	China
2	Canadá	Bolivia	Cuba
3	Malasia	Brasil	Ecuador
4	Nueva Zelanda	Chile	Egipto
5	Uruguay	Colombia*	El Salvador*
6		Costa Rica*	India
7		Guatemala *	México
8		Indonesia	Nigeria
9		Paraguay	Pakistán
10		Filipinas	Perú*
11		Sudáfrica	Venezuela
12		Tailandia	

* El G20 ha sufrido varios cambios en el número de miembros, lo que ha llevado a que su nombre haya variado a “Grupo de los 22”, “Grupo de los 21” y “Grupo de los 20 plus”. Luego de la Reunión Ministerial de Cancún, los países señalados con * abandonaron el G20.

Por consiguiente, a diez años de su creación, la OMC está inmersa en una profunda crisis, provocada en buena medida por el rechazo de distintos gobiernos y múltiples grupos sociales a seguir aceptando la construcción de un sistema multilateral de comercio cuyo funcionamiento ha estado claramente sesgado a favor de los países desarrollados y de los grandes capitales de esos países.

EL ALCA DESDE 2003: DEL PLATO A LA BOCA...

Al igual que en la OMC, también en el proceso de negociación del ALCA se ha dado un estancamiento total en el período reciente. Ese estancamiento del proceso ALCA se produjo luego de una primera larga etapa que duró al menos hasta el año 2002, en la cual la propuesta avanzó encontrando una plena aceptación por parte de los 33 gobiernos convocados por EE.UU. a participar en la negociación. Desde el inicio, esos gobiernos manifestaron su plena disposición para avanzar en la creación del Área bajo los términos planteados por la parte estadounidense, que en definitiva significaban crear las mejores condiciones para la acción hemisférica de los grandes capitales de ese país, lo que incluía el cumplimiento de las condiciones de ingreso a las negociaciones exigidas por el gobierno estadounidense: en el terreno económico, reformas de mercado; y en otros terrenos, democracia representativa, lucha contra el narcotráfico y, más recientemente, lucha contra el terrorismo.

Los gobiernos de la región, lejos de cuestionar los principios básicos y el objetivo general de la propuesta del ALCA y de rechazar ese componente de condicionalidad, aceptaron el conjunto de reglas del juego, las cuales se correspondían además con los procesos de apertura que de manera unilateral ya estaban siendo aplicados en nuestros países. Por consiguiente, ante la propuesta de EE.UU. los gobiernos reaccionaron dedicándose más bien a ver la mejor manera de cumplir las condiciones planteadas, a competir entre sí con ese fin, y a esperar que del lado estadounidense se pudiera imprimir una mayor celeridad al proceso, cuestión esta que no fue posible durante un largo tiempo dada la reticencia del congreso de ese país para otorgar al ejecutivo la autorización de negociar por el mecanismo de la vía rápida, obtenida finalmente en agosto de 2002, utilizando para ello –como para muchas otras cosas– el inmenso paraguas del antiterrorismo.

Así, luego de que el gobierno de Clinton hizo suyo el objetivo de crear el ALCA, el proceso pareció ir avanzando a un ritmo lento pero seguro, siendo empujado por las Reuniones Cumbre de Miami en 1994

–en la que se inició la fase preparatoria–, Santiago en 1998 –en la cual se declaró el inicio de las negociaciones– y Québec en 2001, y creándose una estructura de negociación que incluía la presidencia rotatoria del proceso, la instancia de los ministros responsables de comercio, el Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) formado por los viceministros, y los 9 Grupos de Negociación y 4 Comités entre los cuales se dividieron los temas a negociar. La relación de esos Grupos y Comités, con sus fechas de creación, presidencia y vicepresidencia, número de reuniones celebradas y fecha de la última reunión, se presenta en el Cuadro 7.

CUADRO 7

GRUPOS DE NEGOCIACIÓN Y COMITÉS ESPECIALES DEL ALCA

	Presidencia y vicepresidencia actuales	Reuniones celebradas (hasta el 30 de septiembre de 2004) y fecha de la última reunión
Grupos de negociación		
Acceso a mercados*	Colombia y República Dominicana	XXIX / septiembre 2003
Inversión*	Panamá y Nicaragua	XXV / agosto 2003
Servicios**	CARICOM y Ecuador	XXVI / septiembre 2003
Compras del sector público**	Costa Rica y Paraguay	XXV / septiembre 2003
Solución de controversias***	Canadá y Chile	XXIV / septiembre 2003
Agricultura****	Uruguay y México	XXVII / septiembre 2003
Derechos de propiedad intelectual**	República Dominicana y Venezuela	XXII / agosto 2003
Subsidios, anti-dumping y derechos compensatorios*	Argentina y México	XXII / agosto 2003
Política de competencia**	Perú y CARICOM	XXII / agosto 2003
Comités especiales		
Asuntos institucionales	México y EE/UU-Brasil	XIV / agosto 2003
Economías más pequeñas ^f	CARICOM y Nicaragua	XXIV / enero 2004
Comercio electrónico ^g	Canadá y Perú	XIV / julio 2002
Participación de la sociedad civil	Chile y Perú	XXIV / enero 2004

* Creado como grupo de trabajo en la 1ª Reunión Ministerial (Denver, 06/1995).

** Creado como grupo de trabajo en la 2ª Reunión Ministerial (Cartagena, 03/1996).

*** Creado como grupo de trabajo en la 3ª Reunión Ministerial (Belo Horizonte, 03/1996).

**** Creado como grupo de negociación en la 4ª Reunión Ministerial (San José, 03/1998).

Creado como grupo de trabajo en la 1ª Reunión Ministerial y transformado en Grupo Consultivo en la 4ª Reunión Ministerial.

Desde noviembre de 2002 sus actividades están temporalmente suspendidas.

Fuente: en base a información de la página oficial del ALCA <<http://www.ftaa-alca.org>>.

De esta manera, hasta 2002 el proceso pareció avanzar sin grandes dificultades, aunque con una progresiva acumulación de diferencias no resueltas. Pero ya para ese entonces, y con mayor fuerza después, distintos gobiernos de la región fueron endureciendo sus posiciones. Influyeron en ello tanto el propio desenvolvimiento de las negociaciones y las divergencias que del mismo iban resultando, como otros factores. Por un lado, los cambios de gobierno ocurridos primero en Venezuela y luego en Brasil y Argentina trajeron consigo una modificación en las posiciones oficiales de esos países –y en parte también de Bolivia– respecto del ALCA, llevando a mayores niveles el cuestionamiento de los principios generales en que se sustenta la creación del Área, de los grados en que dicha creación responde unilateralmente a los intereses y necesidades estadounidenses, y de los impactos que su puesta en marcha traería no sólo sobre distintos sectores sociales, industrias y regiones, sino también sobre las capacidades estatales de regulación del funcionamiento económico interno. Por otro lado, los gobiernos de la región se han visto presionados por el rechazo interno que el ALCA ha venido generando, el cual abarca un abanico que va desde sectores empresariales preocupados por las consecuencias que les acarrearán la competencia con las transnacionales estadounidenses, hasta distintos grupos sociales que califican negativamente el tipo de relaciones que a través del ALCA intentan imponerse en el ámbito hemisférico y la notoria pasividad con que el proyecto estadounidense fue siendo asumido por los gobiernos, todo lo cual se ha expresado en crecientes muestras de inconformidad hacia la eventual puesta en marcha del Área por parte de los más diversos sectores.

No por casualidad los conflictos afloraron con fuerza en la última etapa de las negociaciones, iniciada en noviembre de 2002, cuando correspondía arribar a un texto único que debía estar listo a fines de 2004, incluyendo la definición precisa de los compromisos de apertura asumidos por cada país, así como de los ritmos y modalidades bajo los cuales dicha apertura se iría concretando una vez que el ALCA entrara en vigor.

Lejos de acercarse a ese texto único, ocurrió prácticamente lo contrario, y conforme avanzó esa etapa final los desacuerdos se fueron reiterando, haciéndose evidente que no se lograría concretar el ALCA en las fechas y con los contenidos que pretendía el gobierno de EE.UU., a tal punto que desde agosto de 2003 ya no se realizaron nuevas reuniones de los grupos de negociación, según se ve en la columna derecha del Cuadro 7.

Ante esas evidencias, desde mediados de 2003 –cuando se realizó la XIV reunión del CNC en San Salvador, del 8 al 11 de julio– se empezaron a buscar fórmulas alternativas para destrabar las negociaciones, acordándose en la Reunión Ministerial celebrada en Miami en noviembre de ese año la modalidad del “ALCA de dos niveles”: en el primer nivel, para sacar de la negociación propiamente hemisférica algunos de los puntos conflictivos, se reducirían los compromisos para el conjunto del Área a una suerte de mínimo común que abarcará aquellos contenidos que los 34 países participantes están dispuestos a aceptar; en el segundo nivel, los países interesados podrían acordar beneficios y obligaciones adicionales a través de negociaciones bilaterales o plurilaterales.

Al finalizar esa Reunión Ministerial se hizo público el Tercer Borrador del ALCA, que correspondía más bien a la etapa previa en que se pretendía llegar a un “compromiso único comprensivo”, e incluso incorporaba nuevos capítulos –los de Disposiciones Medioambientales y Disposiciones Laborales– en relación a los borradores anteriores. En el Cuadro 8 se pueden ver los cambios de estructura que los borradores del ALCA fueron sufriendo en sus tres versiones, así como la distribución entre los distintos capítulos de los casi 5.300 pares de corchetes colocados en las palabras, párrafos o artículos en los que se mantenían desacuerdos en el tercer borrador.

CUADRO 8

*ESTRUCTURA DE LOS BORRADORES DEL ALCA
Y PUNTOS DE DESACUERDO EN EL TERCER BORRADOR*

1er borrador (julio de 2001)	2do borrador (noviembre de 2002)	3er borrador (noviembre de 2003)	Corchetes 3er borr.
	Temas generales e institucionales	Cap. I Asuntos Institucionales	48
		Cap. II Disposiciones Generales	37
		Cap. III Definiciones	
		Cap. IV Transparencia	20
		Cap. V Tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías	9
		Cap. XXI Marco Institucional	7
		Cap. XXII Excepciones Generales	7
		Cap. XXIV Disposiciones Finales	136
		Cap. VI Disposiciones Medioambientales	367
		Cap. VII Disposiciones laborales y procedimientos relativos al incumplimiento de disposiciones ambientales y laborales	222

CUADRO 8 - CONTINUACIÓN

1er borrador (julio de 2001)	2do borrador (noviembre de 2002)	3er borrador (noviembre de 2003)	Corchetes 3er borr.
Cap. sobre agricultura	Cap. sobre agricultura	Cap. IX Agricultura	123
Cap. sobre acceso a mercados	Cap. sobre acceso a mercados	Cap. VIII Aranceles y Medidas No Arancelarias	189
		Cap. X Régimen de Origen	133
		Cap. XI Procedimientos Aduaneros relacionados con el Régimen de Origen	369
		Cap. XII Procedimientos Asuntos Aduaneros	183
		Cap. XIII Normas y Barreras Técnicas al Comercio	334
		Cap. XIV Medidas de Salvaguardia	1.103
Cap. sobre subvenciones, anti-dumping y derechos compensatorios	Cap. sobre subvenciones, anti-dumping y derechos compensatorios	Cap. XV Subvenciones, anti-dumping y derechos compensatorios	486
Cap. sobre servicios	Cap. sobre servicios	Cap. XVI Servicios	243
Cap. sobre inversión	Cap. sobre inversión	Cap. XVII Inversión	713
Cap. de compras del sector público	Cap. de compras del sector público	Cap. XVIII Compras /Contrataciones/ Adquisiciones del sector público	61
Cap. sobre política de competencia	Cap. sobre política de competencia	Cap. XIX Política de Competencia	57
Cap. de derechos de propiedad intelectual	Cap. de derechos de propiedad intelectual	Cap. XX Derechos de propiedad intelectual	429
Cap. sobre solución de controversias	Cap. sobre solución de controversias	Cap. XXIII Solución de Controversias	21
		Total	5.297

Fuente: en base a información de la página oficial del ALCA, <<http://www.ftaa-alca.org>>.

En esas circunstancias, el fracaso tanto de la siguiente reunión del CNC –iniciada en Puebla tres meses después de Miami y suspendida hasta el momento de la redacción de este texto, sin fecha de reanudación prevista– como de las reuniones informales realizadas posteriormente demostró que la modalidad de dos niveles no ha logrado resolver las diferencias previamente existentes, que han continuado concentradas básicamente en dos ámbitos. Por una parte, y al igual que en la OMC, el principal punto de desacuerdo es el de agricultura, por

los elevados subsidios que reciben de su gobierno los productores estadounidenses y el efecto devastador que, en un escenario de libre comercio, eso traerá para una buena parte de las economías de la región. Al respecto, las cifras del Cuadro 9 pueden proporcionar una idea general de la importancia de la agricultura en distintas economías de América Latina y el Caribe y, por tanto, de lo mucho que esas economías pondrían en riesgo –en su producción para el mercado interno y para la exportación, así como en sus niveles de empleo– al abrirse a los productos subsidiados procedentes de EE.UU.

CUADRO 9

*PARTICIPACIÓN DE LA AGRICULTURA EN PAÍSES SELECCIONADOS DEL
HEMISFERIO OCCIDENTAL (% DE LOS CORRESPONDIENTES TOTALES)*

	PIB (1999)	Empleo (2000)	Comercio intra-ALCA (2000)
Argentina	4,6	9,8	19,6
Barbados	6,0	4,0	19,0
Brasil	8,5	16,7	12,8
México	5,0	21,0	5,8
Chile	10,3	15,7	20,7
Colombia	12,8	20,4	18,5
República Dominicana	11,3	16,7	16,8
Guatemala	23,0	46,1	28,0
Honduras	16,2	31,7	25,3
Nicaragua	31,6	20,0	27,9
Paraguay	29,2	34,4	36,0
EE.UU.	1,2	21,0	6,2
Venezuela	5,0	8,0	13,0

Fuente: Salazar-Xirinachs (2003).

Hasta la Reunión Ministerial de Miami, en el proceso de negociación existían dos posiciones irreconciliables sobre esos subsidios: de un lado, EE.UU. proponiendo no avanzar en el tema dentro del ALCA hasta tanto no se resolviera lo referido al punto en el ámbito de la OMC; del otro lado, distintos gobiernos de la región exigiendo compromisos claros de reducción de los subsidios estadounidenses. Si bien desde Miami dicha exigencia ya no se mantiene con la misma fuerza, el conflicto persiste por la negativa estadounidense a negociar medidas que neutralicen los efectos de los subsidios a sus exportaciones dirigidas hacia el resto del hemisferio.

En un segundo nivel, y también a semejanza de lo que ocurre en la OMC, otros temas conflictivos han sido los de inversión, compras gubernamentales, derechos de propiedad intelectual y servicios –semejantes a algunos de los Temas de Singapur. Respecto de ellos ocurre lo contrario que con los subsidios agrícolas: en este caso, Estados Unidos ha exigido su inclusión y el establecimiento de compromisos ambiciosos, que incluso van más allá de lo que los países desarrollados pretenden lograr en la OMC, en tanto que distintos países de la región han planteado no asumir niveles importantes de compromiso a nivel hemisférico, ya sea de manera definitiva, o al menos en espera de que el marco de negociación de dichos temas se resuelva en el ámbito multilateral.

Desde antes de la Reunión Ministerial de Miami, pero con mayor nitidez desde la fracasada reunión del CNC iniciada en Puebla en febrero de 2003, en torno a esos puntos de conflicto se han ido definiendo dos polos en el interior de las negociaciones del ALCA.

Por una parte, los gobiernos del MERCOSUR encabezados por Brasil y Argentina, así como Venezuela y en alguna medida el CARICOM, han pasado a jugar un papel relevante en el período reciente, encabezando tanto el cuestionamiento a la propuesta de ALCA estadounidense como la formulación de planteamientos alternativos, si bien en el interior de este polo hay posturas diversas y hasta cambiantes en relación a los distintos temas de negociación, incluso entre los miembros del MERCOSUR: el gobierno uruguayo está claramente a favor del proyecto de EE.UU., aunque en términos formales aparezca compartiendo las propuestas del bloque.

El otro polo, que desde el CNC de Puebla es conocido como el Grupo de los 15, está encabezado por el gobierno estadounidense, y en él se ubican principalmente los gobiernos con los que EE.UU. está negociando o ya tiene firmados tratados de libre comercio: Canadá, México, Chile, algunos países andinos y los países de Centroamérica.

LA ALTERNATIVA ESTADOUNIDENSE DE LOS TRATADOS BILATERALES Y PLURILATERALES

Para finalizar el presente trabajo nos interesa destacar que, si bien el componente ALCA de la estrategia económica de Estados Unidos hacia el hemisferio atraviesa hoy por problemas que no sólo están retrasando la puesta en marcha del Área y están obligando a redefinir algunas de sus modalidades y contenidos, sino que incluso cuestionan seriamente

su viabilidad, incluso una eventual derrota del proyecto ALCA dejará intacto, o reforzará, el otro componente de esa estrategia hemisférica: los tratados bilaterales o con grupos de países de la región.

Ese componente, que con la existencia del TLCAN acompañó al nacimiento del proceso ALCA, mantuvo su vigencia en los años siguientes mediante la puesta en vigor del Tratado de Libre Comercio con Chile el 1 de enero de 2004 y con la firma del Tratado con Centroamérica (CAFTA, por sus siglas en inglés) a inicios de 2004, actualmente en proceso de ratificación. Si a ello se agrega que precisamente durante la Reunión Ministerial de Miami el gobierno estadounidense anunció su intención de incluir en el CAFTA a República Dominicana y Panamá, y de iniciar negociaciones con Ecuador, Perú y Colombia, resulta claro que para ese gobierno la opción de los tratados bi- o plurilaterales no sólo acompañó al proceso ALCA, sino que adquirió más fuerza a medida que dicho proceso fue complicándose.

De esta manera, a lo largo de 2003 y 2004, mientras la negociación del ALCA estuvo paralizada, EE.UU. avanzó rápidamente en la estructuración de una red de tratados con aquellos países de la región que han ofrecido menos resistencias a su proyecto hemisférico, logrando en 2003 el desarrollo completo de la negociación del Tratado con Centroamérica², y en 2004 la realización de la mayoría de las Rondas de Negociación con los tres países andinos arriba señalados.

Si bien para EE.UU. este componente de su estrategia es menos abarcador que el ALCA, con la posibilidad de que varias de las principales economías de la región queden fuera de su red de tratados, esa red es incluso más peligrosa que el propio ALCA, porque con ella se pulveriza la posibilidad de los países de la región de negociar en bloque y con posturas comunes, a lo que habría que agregar las muestras de aprobación –e incluso de agradecimiento– con que los gobiernos hasta ahora elegidos han recibido los anuncios de su inclusión en la red.

Bajo esas condiciones, la ausencia de posiciones disidentes de importancia en esas negociaciones parciales le ha brindado al gobierno estadounidense las mejores circunstancias para ir imponiendo sin cor-

2 El aviso de George Bush respecto del inicio de las negociaciones con Centroamérica fue hecho en diciembre de 2002 ante la OEA, en los siguientes términos: "Hoy, anuncio que los Estados Unidos explorarán un acuerdo de libre comercio con los países de América Central. Mi administración trabajará de cerca con el congreso hacia esta meta. Nuestro propósito es consolidar los lazos económicos que tenemos ya con estas naciones, para reforzar su progreso hacia la reforma económica y política y social y avanzar otro paso hacia la culminación del Área de Libre Comercio de las Américas" (Bush, 2002: 4).

tapisas sus principios e intereses en cada uno de los tratados, tal como hasta ahora ha ocurrido con México, Chile y Centroamérica y está ocurriendo con los países andinos, plasmando en todos estos casos la totalidad de los contenidos de su proyecto original, incluidos aquellos que han generado las mayores dificultades en el proceso ALCA.

Al respecto, en los siguientes dos cuadros se presentan algunos elementos que permiten tener una idea del grado en que el gobierno estadounidense ha logrado imponerse en esas negociaciones parciales. Hemos usado los textos oficiales de los tres tratados que EE.UU. tiene firmados con países de la región. Por una parte, en el Cuadro 10 se presenta la estructura de los tres tratados con el objeto de permitir la comparación tanto entre ellos como con la estructura del ALCA ya presentada en el Cuadro 8. De la comparación entre los tres tratados se desprende una gran semejanza en la estructura que ellos poseen, sobre todo si la comparación se centra en los tratados más recientes, esto es, en el TLC Chile-EE.UU. y el CAFTA, los cuales sólo difieren en dos capítulos –“Entrada temporal de personas de negocios” y “Políticas de competencia, monopolios designados y empresas del estado”– que se encuentran en el primero y no en el segundo³.

Si la comparación se realiza entre esos tres tratados y el ALCA, dos cosas saltan a la vista. En ninguno de los tres tratados hay capítulos equivalentes al de “Tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías” y al de “Subsidios anti-dumping y políticas compensatorias”, capítulos V y XV del ALCA respectivamente, que corresponden a temas incómodos para el gobierno estadounidense, el primero porque se supone que debería incluir algún tratamiento para actuar frente a las enormes disparidades entre las economías, lo que EE.UU. no ha querido asumir con seriedad en el ALCA, y el segundo porque debería incluir algún compromiso respecto de la principal fuente de subvenciones en el hemisferio, los apoyos a la agricultura estadounidense, que el gobierno de ese país se niega a incluir en la negociación. Así, el interés estadounidense de no asumir compromisos respecto a esos temas en el ALCA se concreta al nivel de

3 En lo que respecta al TLCAN, una de las diferencias más importantes con los otros dos tratados y con el ALCA es que en él se incluye un capítulo, el VI, dedicado a “Energía y petroquímica básica”, cuyo “Ámbito de aplicación” es definido de la siguiente manera: “Son materia de este capítulo las medidas relacionadas con los bienes energéticos y petroquímicos básicos que se originan en territorio de las Partes, y las medidas relacionadas con la inversión y con el comercio transfronterizo de servicios vinculados a dichos bienes, tal como se establece en este capítulo”.

los Tratados al no incorporar capítulos referidos a ellos en ninguno de los tres textos. En los tres tratados existen capítulos referidos a servicios financieros y a telecomunicaciones, en tanto que en el ALCA no hay capítulos semejantes. En este caso el interés del gobierno estadounidense apunta a la inclusión de esos dos temas, lo que ha encontrado resistencias en la negociación del ALCA, de tal modo que sólo en el tercer borrador se incluye algo sobre ellos, y no como capítulos sino como apartados en el interior del capítulo de servicios.

CUADRO 10
ESTRUCTURA DE LOS TLC FIRMADOS POR EE.UU.
CON PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

TLCAN	TLC Chile-EE.UU.	CAFTA
Preámbulo	Preámbulo	Preámbulo
I: Objetivos	1. Disposiciones iniciales	1. Disposiciones iniciales
II: Definiciones generales	2. Definiciones generales	2. Definiciones generales
III: Trato nacional y acceso de bienes al mercado	3. Trato nacional y acceso de mercancías al mercado	3. Trato nacional y acceso de mercancías al mercado
IV: Reglas de Origen	4. Reglas de origen y procedimientos de origen	4. Reglas de origen y procedimientos de origen
V: Procedimientos aduanales	5. Administración aduanera	5. Administración aduanera
VI: Energía y petroquímica básica	6. Medidas sanitarias y fitosanitarias	6. Medidas sanitarias y fitosanitarias
VII: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias	7. Obstáculos técnicos al comercio	7. Obstáculos técnicos al comercio
VIII: Medidas de emergencia	8. Defensa comercial	8. Defensa comercial
IX: Medidas relativas a normalización	9. Contratación pública	9. Contratación pública
X: Compras del sector público	10. Inversiones	10. Inversión
XI: Inversión	11. Comercio transfronterizo de servicios	11. Comercio transfronterizo de servicios
XII: Comercio transfronterizo de servicios	12. Servicios financieros	12. Servicios financieros
XIII: Telecomunicaciones	13. Telecomunicaciones	13. Telecomunicaciones
XIV: Servicios financieros	14. Entrada temporal de personas de negocios	14. Comercio electrónico
XV: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del estado	15. Comercio electrónico	15. Derechos de propiedad intelectual
XVI: Entrada temporal de personas de negocios	16. Política de competencia, monopolios designados y empresas del estado	16. Laboral

CUADRO 10 - CONTINUACIÓN

TLCAN	TLC Chile-EE.UU.	CAFTA
XVII: Propiedad intelectual	17. Derechos de propiedad intelectual	17. Ambiente
XVIII: Publicación, notificación y administración de leyes	18. Laboral	18. Transparencia
XIX: Revisión y solución de controversias en materia de anti-dumping y cuotas compensatorias	19. Medio ambiente	19. Administración del Tratado
XX: Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias	20. Transparencia	20. Solución de controversias
XXI: Excepciones	21. Administración del Tratado	21. Excepciones
XXII: Disposiciones finales	22. Solución de controversias	22. Disposiciones finales
	23. Excepciones	
	24. Disposiciones finales	

Fuente: en base a información del Sistema de Información sobre el Comercio Exterior de la OEA, <<http://www.sice.oas.org/>>.

Por otra parte, en el Cuadro 11 hemos reproducido los apartados referidos a “Requisitos de desempeño” que se encuentran en los capítulos de inversiones, tanto del ALCA como de los otros tres tratados. La lectura del Cuadro hace innecesaria cualquier descripción de las semejanzas que existen entre los cuatro textos: resulta evidente que son prácticamente iguales.

Lo que sí conviene es tener presente que las negociaciones del ALCA están detenidas, entre otras cosas, por la falta de acuerdo en el tema de inversiones, en tanto que dos de los otros tratados están aplicándose –el TLCAN desde hace más de 10 años y el TLC Chile-EEUU desde el inicio de 2004– y el otro está ya firmado. Esta diferencia es importante si se considera que en los textos recogidos en el Cuadro 11 –y lo mismo podría decirse de todo el resto de los capítulos de inversiones– se otorgan las mayores facilidades imaginables para que el capital estadounidense no asuma compromiso alguno frente a las economías de la región, formalizándose una renuncia explícita de los gobiernos a exigirle a ese capital cualquier desempeño referido a exportaciones, encadenamientos productivos internos, saldo de balanza comercial, transferencia de tecnología, o cualquier otro de los resultados que los países de la región tendrían derecho a exigir si en la

negociación con EE.UU. se priorizaran de verdad las necesidades nacionales y se relegaran al nivel que corresponde los intereses de las corporaciones y su pretensión de dominio hemisférico.

CUADRO 11

COMPARACIÓN DE APARTADOS DE “REQUISITOS DE DESEMPEÑO” EN DISTINTOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA LATINA CON EE.UU.

ALCA	TLCAN	TLC CHILE-EE.UU.	TLC EE.UU.-CENTROAMÉRICA
Cap. XVII Inversión. Artículo 10. Requisitos de desempeño. 10.1. Requisitos de desempeño [obligatorios]:	CAP. XI, Artículo 1106: requisitos de desempeño.	Artículo 10.5: Requisitos de desempeño	Artículo 10.9: Requisitos de Desempeño
Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o [hacer cumplir ningún] compromiso [u obligación] o iniciativa en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación, [o venta u otra disposición] de una inversión de un inversionista de una Parte [o de Estado no Parte] en su territorio para:]	1. Ninguna de las Partes podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su territorio para:	1. Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ninguna obligación o compromiso, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio para:	1. Ninguna Parte podrá, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación o venta o cualquier otra forma de disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país que no sea Parte en su territorio, imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir cualquier obligación o compromiso para:
a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes [o servicios];	a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;	a) exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;	a) exportar un determinado nivel o porcentaje de mercancías o servicios;
b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;	b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;	b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;	b) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional;
c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a los bienes producidos [o a servicios prestados] en su territorio, o adquirir bienes de [productores] [personas] [o servicios de prestadores de servicios] en su territorio;	c) adquirir o utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su territorio, o adquirir bienes de productores o servicios de prestadores de servicios en su territorio;	c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio;	c) comprar, utilizar u otorgar preferencia a mercancías producidas en su territorio, o adquirir mercancías de personas en su territorio;

CUADRO 11 - CONTINUACIÓN

ALCA	TLCAN	TLC CHILE-EE.UU.	TLC EE.UU.-CENTROAMÉRICA
d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;	d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas en divisas asociadas con dicha inversión;	d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;	d) relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión;
e) [restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión [produzca o preste] [produce o presta] [produce o suministra] relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de [sus] [las] exportaciones o a [las], ganancias que generen en divisas;]	e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias que generen en divisas;	e) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;	e) restringir las ventas en su territorio de las mercancías o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;
f) [transferir a una persona en su territorio, [tecnología], [una tecnología particular], un proceso productivo u otro conocimiento [reservado] [de su propiedad], [salvo cuando el requisito se imponga [o el compromiso u obligación se hagan cumplir] por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente] para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Acuerdo]; o]	f) transferir a una persona en su territorio, tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga o el compromiso o iniciativa se hagan cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado; o	f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad; o	f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad; o

CUADRO 11 - CONTINUACIÓN

ALCA	TLCAN	TLC CHILE-EE.UU.	TLC EE.UU.-CENTROAMÉRICA
g) [[actuar como el proveedor exclusivo de] [suministrar exclusivamente del territorio de la Parte] los bienes que produce o servicios que [preste] [suministra] para un mercado específico, regional o para el mercado mundial.]	g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o los servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial.	g) actuar como el proveedor exclusivo desde el territorio de la Parte de las mercancías que produce o servicios que suministre para un mercado regional específico o al mercado mundial.	g) actuar como el proveedor exclusivo desde el territorio de la Parte de las mercancías que tal inversión produce o los servicios que suministre para un mercado regional específico o al mercado mundial.

Fuente: ALCA, en base a información de su página oficial, <<http://www.ftaa-alca.org>>; TLCAN y TLC Chile EE.UU., en base a información del Sistema de Información sobre el Comercio Exterior de la OEA, <<http://www.sice.oas.org/>>; CAFTA, en base a información del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, <<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/texto/>>.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial 2002 *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002* (Washington).
- Bush George 2002 *Remarks by the president George W. Bush to the world affairs council national conference* (Washington: Organización de Estados Americanos).
- OMC 2003 *Entender la OMC* (Suiza: Organización Mundial de Comercio).
- Williamson, John 1990 "What Washington Means by Policy Reform", en J. Williamson (ed.) *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* (Washington: Institute for International Economics).
- OXFAM 2002 *Cambiar las Reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*, <http://www.oxfam.org/esp/programs_camp_comercio.htm>.
- Salazar-Xirinachs, José 2003 *The FTAA and Development Strategies in Latin America and the Caribbean* (OEA) noviembre.