

# PARTE I

## ALCA: SU CONTENIDO Y SIGNIFICADO DESDE UNA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

JAIME ESTAY\* Y GERMÁN SÁNCHEZ\*\*

## UNA REVISIÓN GENERAL DEL ALCA Y SUS IMPLICACIONES<sup>1</sup>

ESTE CAPÍTULO INICIAL DEL LIBRO tiene como objetivo hacer una presentación crítica de los contenidos del ALCA, ubicando sus antecedentes y el contexto en el cual se desarrolla, y señalando las principales consecuencias que su puesta en marcha amenaza traer para las economías latinoamericanas. Si bien en buena parte de la exposición nos centramos en los capítulos y artículos del Tercer Borrador, no ha sido nuestra intención realizar un seguimiento exten-

\* Jaime Estay es profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla y coordinador del Grupo de Trabajo de CLACSO Globalización, economía mundial y economías nacionales. Correo: jeestay@siu.buap.mx.

\*\* Germán Sánchez es profesor-investigador de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Puebla y becario senior 2004-2005 en el Programa de Becas CLACSO-ASDI. Correo: sdaza@siu.buap.mx.

---

1 Si bien el capítulo es en buena medida resultado de un trabajo colectivo entre los autores, la redacción final corresponde a autorías individuales. Los apartados titulados “El TLCAN como antecedente del ALCA. El ALCA como ‘TLCAN PLUS’” y “Los capítulos sobre ‘Derechos de Propiedad Intelectual’ y sobre ‘Servicios’ del ALCA” corresponden a Germán Sánchez, y los restantes apartados a Jaime Estay.

so del mismo, sino más bien concentrarnos en aquellos elementos que son fundamentales para comprender los posibles impactos de los contenidos que se están negociando.

En la primera parte se ubica la iniciativa del ALCA en el contexto más general de los procesos de integración contemporáneos, con sus tendencias contradictorias y en la perspectiva de los intereses hegemónicos mundiales y regionales, y desde esa perspectiva se abordan los diversos acuerdos y negociaciones que la anteceden, en especial el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la Organización Mundial del Comercio. En la segunda parte se hace una revisión de los capítulos del ALCA, identificando sus principales contenidos, refiriéndolos a aquellas negociaciones o acuerdos que los condicionan o que tienen una relación directa con ellos, y discutiendo los intereses en juego y las posibles consecuencias para los países latinoamericanos que esos contenidos encierran. Finalmente, en la última parte se hace un breve balance general de los peligros que encierra el ALCA para el desarrollo de los países latinoamericanos.

## ANTECEDENTES Y CONTEXTOS DEL ALCA

### EL ALCA ANTE LA GLOBALIZACIÓN Y LA FORMACIÓN DE BLOQUES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Desde hace ya algunos años se han multiplicado las referencias a la llamada “globalización económica”, sobre todo por parte de aquellos autores para los cuales el concepto sintetiza la llegada o consolidación de una “verdadera” economía mundial, lo que en algunos análisis se entiende como el triunfo definitivo del libre comercio por sobre las tendencias proteccionistas, en otros análisis como la victoria final de lo global respecto de lo nacional, y en otros –o los mismos autores– como la desaparición de desigualdades intra e internacionales en los grados de desarrollo, en los niveles de bienestar, etcétera. En trabajos anteriores hemos abordado la crítica de algunas de esas posiciones, intentando avanzar por un doble camino.

Por una parte, avanzar en la separación entre la “globalización” y el “globalismo”, esto es, en la distinción entre los contenidos objetivos del proceso y la conceptualización dominante que de él existe, en la cual con distintas mezclas de apología y de fatalismo las actuales modalidades de la globalización son asumidas como las mejores a la vez que como las únicas viables, lo que ampara posturas de pasividad y conformismo ante procesos que se postulan como inmodificables.

En tal sentido, son muchas las tendencias de la realidad mundial contemporánea que es necesario revisar y confrontar con distintos análisis generales y parciales sobre la misma, como requisito para lograr una “reconstrucción” conceptual del proceso de globalización que deje al descubierto las múltiples contradicciones, conflictos y desigualdades que acompañan a su desenvolvimiento.

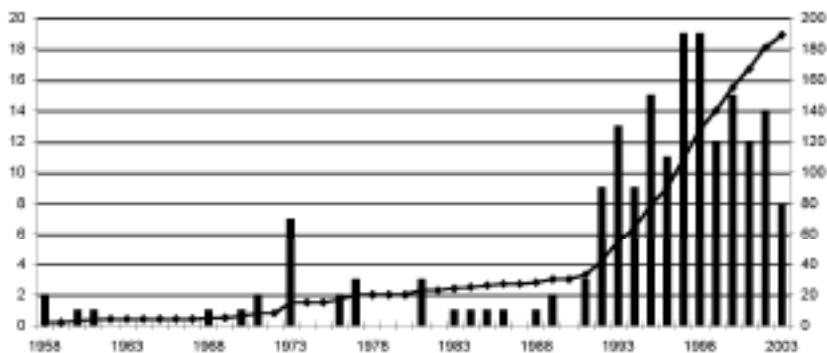
Por otra parte, avanzar en la identificación de un conjunto de fuerzas objetivas que empujan a un nuevo nivel de integración a la economía mundial, multiplicando en su interior la movilidad global del capital y sus grados de internacionalización, y por consiguiente los vínculos productivos comerciales y financieros entre los distintos espacios de la economía mundial, proceso este claramente comandado por el gran capital transnacional, y que se ha desenvuelto teniendo como base a la actual revolución científico-técnica y en el contexto inmediato de las tendencias al deterioro económico presentes desde hace ya tres décadas en el conjunto del sistema.

Más que discutir los puntos recién señalados, lo que nos interesa es centrar la atención en una tendencia paralela y vinculada a la globalización de la economía mundial, que es la del desarrollo y/o consolidación de regiones económicas en el interior de dicha economía. La relación existente entre las tendencias a la globalización y a la regionalización ha sido objeto de múltiples análisis, existiendo al respecto un abanico de posiciones referidas a los niveles de complementariedad o conflicto existentes entre ambas tendencias. A nuestro juicio, los acuerdos comerciales regionales apuntan en direcciones distintas a las que se desprenderían de la sola tendencia a la globalización, en términos de los impactos sobre el funcionamiento de la economía mundial y en términos de las fuerzas que dirigen a cada una de esas tendencias.

Sin embargo, ello no significa que los acuerdos regionales sean excluyentes con el avance del multilateralismo, más aún si se tiene presente la coexistencia que se ha dado entre ambos desde hace ya varias décadas, de tal modo que en la actualidad el funcionamiento de instrumentos y órganos multilaterales de comercio se acompaña con la vigencia de cerca de doscientos acuerdos comerciales entre grupos de países (véase Gráfico 1).

GRÁFICO 1

ACUERDOS COMERCIALES VIGENTES, NOTIFICADOS AL GATT/OMC  
POR FECHA DE ENTRADA EN VIGOR



En otro sentido, cabe también tener presente que tanto el multilateralismo como la regionalización, pese a las contradicciones que efectivamente existen y seguirán existiendo entre los dos procesos, apuntan ambos en dirección a un escenario mundial y a un funcionamiento de los capitales individuales, de las economías nacionales y de las distintas regiones más fuertemente regido por la competencia, aunque desde luego no se trata de una competencia “libre” o “justa”, ni de nada semejante, sino de un recrudescimiento de las formas monopólicas y oligopólicas de acción de los grandes capitales dedicados a la producción, el comercio y las finanzas. En tal sentido, sobran las evidencias de que los procesos de regionalización constituyen para esos grandes capitales un instrumento de ampliación y consolidación de las bases sobre las que se asientan sus capacidades competitivas, y es por ello que la formación de bloques es y seguirá siendo un importante foco de conflictos entre las principales potencias económicas, sobre todo si se tiene presente que, de entre la multitud de acuerdos comerciales de distinto tipo, es distinguible la constitución de tres grandes bloques económicos regionales o “megabloques, cada uno de los cuales está encabezado por las principales potencias económicas. Esos tres megabloques son los se mencionan a continuación.

Por una parte, los veinticinco países de la Unión Europea –Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España, Portugal, Suecia,

Finlandia y Austria, a los que se han sumado Chipre, Malta, Polonia, República Checa, Estonia, Eslovaquia, Hungría, Lituania Eslovenia, Letonia–, encabezados por Alemania, a lo que cabría agregar la actual negociación para la inclusión de Turquía, Rumania y Bulgaria, así como el hecho de que la Unión Europea posee estrechos vínculos con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, formando en conjunto el Espacio Económico Europeo.

Por otra parte, el bloque asiático, el cual, a diferencia de la Unión Europea, posee un grado mucho menor de institucionalización. Dicho bloque está encabezado por Japón, y a él pertenecen los “cuatro tigres” –Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur–, los países que junto con Singapur pertenecen a la Asociación de Países del Sudeste Asiático –Tailandia, Malasia, Indonesia, Brunei y Filipinas–, y los dos países que forman la ANZCERTA –Australia y Nueva Zelanda. El tamaño del bloque asiático, y las perspectivas que se le asignen, dependen en buena medida de que se incluya o no a China en el mismo.

Y en tercer lugar el bloque americano, encabezado por EE.UU. e integrado por México y Canadá, que junto con EE.UU. forman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y por otros treinta y un países de América Latina y El Caribe, lo que hace un total de treinta y cuatro países que están negociando la puesta en marcha del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA): tres de América del Norte, diecinueve de América Central y El Caribe, y doce de América del Sur.

A reserva de revisar más adelante con detalle el bloque americano, interesa tener presente que en las tres regiones se ha dado un incremento sostenido en la importancia relativa del comercio intra-bloque, con lo cual partes crecientes del total de los intercambios internacionales han pasado a corresponder a ese tipo de comercio. Y algo similar, aunque con menor fuerza, ha ocurrido con los flujos de capitales, tanto con relación a las inversiones directas como respecto a las inversiones de cartera y a los créditos bancarios internacionales. A ello cabría agregar al menos dos referencias específicas a los bloques asiático y europeo.

Respecto del bloque asiático, destaca su menor grado de avance en acuerdos formales de integración y/o de libre comercio, lo que en todo caso sí se ha acompañado en la práctica de vínculos estrechos y crecientes entre las economías del bloque. El poco avance en acuerdos formales –y los compromisos bastante laxos que al respecto se han definido para el futuro, por ejemplo en el interior de la ASEAN– bien

podría explicarse por una posición más ofensiva que defensiva de los llamados “NICs” y de Japón en los mercados internacionales, y por una historia ya larga de éxitos en el dinamismo exportador de esos países, lo cual les ha permitido un menor énfasis en la formalización de los vínculos entre ellos.

Respecto del bloque europeo, hay que tener presente que se trata, con mucho, del área que ha alcanzado los mayores niveles de integración, no sólo en lo que respecta a los vínculos comerciales, sino también en relación a la libre circulación de capitales, servicios y personas, a la creación de órganos supranacionales, a la definición de políticas comunes y la coordinación de políticas macroeconómicas, etcétera.

En tal sentido no cabe duda de que, a pesar de todos los problemas presentes y por venir que enfrentarán los países miembros en su intento de ampliar y consolidar la integración europea, el camino ya recorrido por ese bloque es incomparablemente mayor al de las zonas americana y asiática. Esa enorme distancia quedó claramente en evidencia tanto desde el arranque del Mercado Único Europeo el 1° de enero de 1993, como al ponerse en marcha la Unión Monetaria con la adopción de una moneda única europea, el Euro, a partir del 1° de enero de 1999, aunque hasta la fecha no participan en la Zona Euro Suecia, el Reino Unido y Dinamarca, objetivos ambos que ni siquiera han sido mencionados para fecha alguna en los otros dos bloques.

La fuerza adquirida por la tendencia a la regionalización de la economía mundial, y los conflictos presentes y previsibles entre los principales bloques, que se desprenden de dicha tendencia, son los elementos que más nos interesa destacar, ya que ellos constituyen el referente inmediato de la decisión estadounidense de proponer en 1990 la creación de una “Zona Hemisférica de Libre Comercio” y, en términos más generales, permiten ubicar al ALCA como parte de los esfuerzos de ese país por mejorar sus capacidades competitivas sobre todo ante el avance de la integración europea, recurriendo para ello a una redefinición de sus relaciones con los países de América Latina y El Caribe, los cuales históricamente han constituido su zona geográfica inmediata de influencia.

También como elemento general, y más allá de los grados de conflicto entre la regionalización y el multilateralismo, interesa destacar que se trata en definitiva de dos caminos a través de los cuales se ha venido concretando en las décadas recientes la tendencia general a la liberalización del movimiento internacional de capitales y de mer-

cancías –aunque no por cierto del movimiento de personas–, lo cual tiene beneficiarios muy precisos en el interior de cada bloque y a nivel mundial –las grandes empresas dedicadas a la producción, el comercio y las finanzas–, y que en su casi totalidad se ubican en los países desarrollados y, en el ámbito hemisférico, en EE.UU.

## LOS RASGOS GENERALES DEL DESENVOLVIMIENTO DEL ALCA DESDE SU FORMULACIÓN INICIAL HASTA LOS ACTUALES BORRADORES

En este segundo apartado la intención es identificar los contenidos de la propuesta estadounidense de formar una “Zona Hemisférica de Libre Comercio”. Respecto del contexto en que esa propuesta fue presentada, y el desarrollo general que ha tenido desde ese entonces y hasta la fecha, se recomienda la lectura completa tanto del discurso en el que George Bush dio a conocer dicha propuesta como de los “Comunicados finales” de las cuatro Reuniones Cumbre celebradas en 1994, 1998, 2001 y 2004.

Los avances de la integración europea a los que nos referíamos en el apartado anterior, y en particular el “relanzamiento” de dicha integración que se produce en la segunda mitad de los años ochenta, constituyen un primer elemento a tener presente del contexto en que la administración de George Bush (padre) lanzó la “Iniciativa para las Américas” el 27 de junio de 1990.

A esos avances en la integración europea, para fines de los años ochenta se sumó el fin de la Guerra Fría y, por consiguiente, la constitución de un nuevo escenario internacional en el cual la confrontación Este-Oeste dejaba de jugar el papel de “eje ordenador” que había tenido en las décadas anteriores. También por esos años se agregaban a lo anterior distintas evidencias que apuntaban a una pérdida relativa de posiciones de la economía estadounidense a nivel mundial.

Todo ello constituyó el referente inmediato de los esfuerzos del gobierno estadounidense para elevar a un nuevo nivel las relaciones intrahemisféricas, primero con el lanzamiento de la “Iniciativa Bush” y luego con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Ambas iniciativas claramente correspondieron a un intento estadounidense, de contenido básicamente económico, por ganar el terreno perdido en relación a los vínculos con su zona inmediata de influencia, y más en general por crear condiciones



que permitieran mejorar sus capacidades competitivas en el actual escenario internacional.

Con dichas iniciativas se puso fin a un largo período durante el cual estuvo notoriamente “atenuado” el componente económico en las prioridades gubernamentales estadounidenses hacia América Latina, lo que a su vez era reflejo de una subordinación relativa de las definiciones respecto de las prioridades económicas externas más generales y de las políticas de vinculación económica internacional y de comercio a ellas asociadas. En tal sentido, el balance de las décadas anteriores a los noventa deja al descubierto como estrategia gubernamental estadounidense de relacionamiento externo más bien un conjunto de directrices de carácter global con un contenido fundamentalmente político, y una serie de medidas y reacciones “caso por caso” en el terreno económico, las cuales estaban fuertemente influidas por consideraciones derivadas de la confrontación política global.

En lo que respecta a América Latina, hasta fines de los años ochenta prácticamente no existía una estrategia gubernamental norteamericana de vinculación *económica* con el *conjunto* de la región, y, en ausencia de esa estrategia, en el ámbito económico el mayor énfasis estuvo puesto en vínculos principalmente bilaterales y con definiciones reactivas, en tanto que las relaciones más generales con Latinoamérica se desprendían de las estrategias estadounidenses relativas al binomio Este-Oeste y al binomio Norte-Sur, en ambos casos respondiendo a preocupaciones fundamentalmente geopolíticas vinculadas a la percepción norteamericana del equilibrio mundial de poder y a la necesidad de obtener la victoria en un caso respecto al Este y en el otro respecto al Tercer Mundo.

Bajo esas condiciones, que se mantuvieron desde los años cincuenta hasta el fin de la Guerra Fría, la relación bilateral –o, en algunas ocasiones, con grupos de países de América Latina, como ocurrió con la Alianza Para el Progreso y después con la Iniciativa Para la Cuenca del Caribe– sólo se transformaba en prioritaria en la medida en que con o sin razón se identificaba un peligro presente o potencial para la seguridad de EE.UU., desde la perspectiva de la confrontación geopolítica que dominaba el escenario internacional. Así, las iniciativas económicas y políticas de mayor envergadura que EE.UU. desarrolló hacia Latinoamérica durante toda la Guerra Fría fueron claramente motivadas por la consigna general de “luchar contra el comunismo”, consigna que se imponía ante un amplio abanico de situaciones –abarcando desde los movimientos guerrilleros hasta los intentos

de gobiernos latinoamericanos por desarrollar políticas internas y externas con algún grado de autonomía respecto de las directrices estadounidenses— y para cuya aplicación los gobiernos estadounidenses usaron todo tipo de instrumentos, desde la asignación de fondos de “ayuda” hasta las intervenciones militares directas.

Todo lo anterior cambió de manera importante con el lanzamiento de la “Iniciativa para las Américas”. Si bien para el momento en que se planteó esa iniciativa ella constituía en parte un aviso de EE.UU. al resto del capitalismo desarrollado de que ante un eventual fracaso de la Ronda Uruguay del GATT estaba preparado para responder acrecentando sus relaciones con América Latina, en una ubicación de más largo plazo la propuesta de Bush constituyó la primera definición estratégica de EE.UU. respecto a su relación con el conjunto de América Latina desde la Alianza para el Progreso, diferenciándose sin embargo de esta por el peso asignado a los vínculos económicos en comparación con los elementos de carácter político y militar, y apuntando por consiguiente a un tipo de relación en la que el apoyo político a EE.UU. ya no era ni la única ni la principal exigencia, y en que se abría paso a criterios con contenido más claramente económico, referidos principalmente a la libertad de movimiento de las mercancías y de los capitales estadounidenses en el hemisferio.

Lo anterior, sin embargo, no fue obstáculo para que los principios de carácter ideológico siguieran teniendo un peso importante en la definición norteamericana de su relación con los países de América Latina, pero en la propuesta de Bush se trata de principios ideológicos aplicados ya no prioritariamente al terreno de la política (como eran la lucha contra el comunismo y la subversión) sino al terreno de la economía —“apertura y reformas de mercado”— y a otros aspectos en que el gobierno de EE.UU. define el “deber ser” de nuestros países, como son los problemas ambientales, los derechos humanos y la lucha contra el narcotráfico.

Ese componente fuertemente prescriptivo de la propuesta estadounidense se mantuvo a lo largo de las dos administraciones de Clinton, y a él se fue agregando una definición más precisa de metas, de criterios y de procedimientos respecto del ALCA, en comparación con los contenidos mucho más ambiguos y difusos que caracterizaron a la propuesta de Bush. En términos generales esa diferencia quedó de manifiesto desde la propia Cumbre de Miami, en cuya Declaración de Principios y Plan de Acción se señaló: “[...] resolvemos concluir las negociaciones del ‘Área de Libre Comercio de las Américas’ a más tar-

dar en el año 2005, y convenimos en alcanzar avances concretos hacia el logro de este objetivo para el final de este siglo”. A ello se agregó en la Reunión Ministerial Sobre Comercio de Denver –celebrada en junio de 1995– la definición de un “Programa Inicial de Trabajo” que implicó la formación y asignación de tareas a siete “Grupos de Trabajo”, cuyo número posteriormente fue cambiando hasta llegar a un total de nueve “Grupos de Negociación”, con los temas que hasta la fecha se mantienen y que presentaremos en el Cuadro 1.

En un ámbito más particular, la administración Clinton también fue bastante precisa al identificar tanto los objetivos que busca con el ALCA como los requisitos que deberían cumplir los países para poder entrar en negociaciones con EE.UU. En lo que respecta a los requisitos, resulta elocuente la siguiente enumeración de los llamados “criterios de elegibilidad” que realizó hace algunos años la CEPAL (1996: 5) apoyándose en un anexo del memorando del gobierno estadounidense *Política Comercial hacia Latinoamérica después del NAFTA*, en el cual se señala que cada país de América Latina debe: “1. Proveer un acceso a su mercado ‘justo y equitativo’ a las exportaciones de los Estados Unidos o haber realizado avances significativos en la apertura de su mercado, además de revertir interés económico para los Estados Unidos, incluidas las oportunidades de mercado potenciales para sus empresas y la creación de empleos”; “2. Tener la capacidad institucional de cumplir los compromisos serios y de largo plazo asumidos y las políticas económicas requeridas con miras al éxito del acuerdo de libre comercio, incluyendo un efectivo ambiente macroeconómico estable, políticas orientadas hacia el mercado y apertura al sistema multilateral de comercio [...]”; “3. Estar de acuerdo en que el compromiso de integración estará basado en la reciprocidad, sin expectativas de tratamiento ‘especial y preferencial’ por su menor grado de desarrollo”; “4. No tener peticiones y controversias pendientes asociadas al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos; por ejemplo: sobre derechos de los trabajadores, expropiación, o derechos de propiedad intelectual. Además, el candidato potencial conviene en aplicar criterios específicos consistentes con el TLCAN sobre lo laboral y el medio ambiente”.

A esas prescripciones, con la administración de George Bush hijo, y en particular desde el 11 de septiembre de 2001, se suma la del antiterrorismo, la cual ha pasado a ocupar un lugar prioritario

en las exigencias de alineamiento hacia América Latina, amenazando con transformarse en un nuevo eje que articula no sólo al conjunto de la política exterior estadounidense sino también a los distintos componentes de la estrategia de ese país hacia América Latina y El Caribe, integrándolos bajo el “paraguas” de la lucha contra el terrorismo. En tal sentido, lo que interesa destacar es que el ALCA es un componente de esa estrategia, que incluye además elementos directos de dominación política y militar con los cuales la presencia económica de las empresas y productos estadounidenses se complementa y se asegura con el control físico del territorio hemisférico, constituyendo todo ello un conjunto coherente a través del cual se pretende que la región –con sus recursos naturales, su gente y la totalidad de su infraestructura– responda por completo a los objetivos y necesidades definidas del lado estadounidense.

Así, en el terreno del discurso los llamados al libre comercio hemisférico se acompañan de exigencias para alinearse en la defensa de la democracia representativa, en la lucha contra el narcotráfico y en la erradicación total de cualquier posibilidad presente o futura de terrorismo, y en los hechos las negociaciones del ALCA han sido paralelas a la aplicación del Plan Colombia, al lanzamiento de la Iniciativa para la Región Andina y, en general, a un reforzamiento de la presencia política y militar estadounidense en la región.

Como parte de esa estrategia hemisférica de EE.UU., su propuesta del ALCA fue avanzando a través de las “Reuniones Cumbre”, la de Miami en 1994, en la que se inició la fase preparatoria, y la de Santiago en 1998, en la cual se declaró el inicio de las negociaciones. Desde el inicio de la fase preparatoria se han celebrado ocho reuniones ministeriales, la más reciente en noviembre de 2004 en Miami, en las cuales se fueron creando distintos “Grupos de Negociación” y Comités, hasta llegar a la actual estructura que incluye los nueve Grupos de Negociación y los cuatro Comités que se señalan en el Cuadro 1, a los que habría que agregar: la presidencia rotatoria del proceso, que ha estado a cargo de Canadá (mayo de 1998 a octubre de 1999), de Argentina (noviembre de 1999 a abril de 2001) y de Ecuador (mayo de 2001 a octubre de 2002), y que desde noviembre de 2002 y hasta diciembre de 2004, fecha programada para finalizar las negociaciones, está compartida por EE.UU. y Brasil; el “Comité de Negociaciones

Comerciales” (CNC), formado por los Viceministros Responsables de las Áreas de Comercio de los distintos países y cuya reunión más reciente, la número diecisiete, se inició en Puebla en febrero de 2004, debiendo suspenderse por falta de acuerdos; y el “Comité Tripartito”, integrado por el BID, la OEA y la CEPAL, que está encargado de brindar apoyo técnico, analítico y financiero al proceso del ALCA.

**CUADRO 1**  
**“GRUPOS DE NEGOCIACIÓN” Y “COMITÉS ESPECIALES” DEL ALCA**  
**ACTUAL PRESIDENCIA Y VICEPRESIDENCIA. REUNIONES CELEBRADAS**

	<b>Actual presidencia y vicepresidencia (hasta 31 de diciembre de 2004) y fecha de la última reunión</b>	<b>Reuniones celebradas</b>
<b>GRUPOS DE NEGOCIACIÓN</b>		
Acceso a Mercados <sup>I</sup>	Colombia y R. Dominicana	29 sept. 2003
Inversión <sup>I</sup>	Panamá y Nicaragua	25 agosto 2003
Servicios <sup>I</sup>	Caricom y Ecuador	26 sept. 2003
Compras del Sector Público <sup>II</sup>	C. Rica y Paraguay	25 sept. 2003
Solución de Controversias <sup>III</sup>	Canadá y Chile	24 sept. 2003
Agricultura <sup>IV</sup>	Uruguay y México	27 sept. 2003
Derechos de Propiedad Intelectual <sup>V</sup>	R. Dominicana y Venezuela	22 agosto 2003
Subsidios, Antidumping y Derechos Compensatorios <sup>I</sup>	Argentina y México	22 agosto 2003
Política de Competencia <sup>VI</sup>	Perú y Caricom	22 agosto 2003
<b>Comités Especiales</b>		
Asuntos institucionales	México y EE.UU.-Brasil	14 agosto 2003
Economías más pequeñas <sup>I</sup>	Caricom y Nicaragua	24 enero 2004
Comercio electrónico <sup>VI</sup>	Canadá y Perú	14 julio 2002
Participación de la Sociedad Civil	Chile y Perú	24 enero 2004

I Creado como grupo de trabajo en la 1ª reunión ministerial (Denver, junio de 1995). II Creado como grupo de trabajo en la 2ª reunión ministerial (Cartagena, marzo de 1996). III Creado como grupo de trabajo en la 3ª reunión ministerial (Belo Horizonte, marzo de 1996). IV Creado como grupo de negociación en la 4ª reunión ministerial (San José, marzo de 1998). V Creado como grupo de trabajo en la 1ª reunión ministerial y transformado en “Grupo Consultivo” en la 4ª reunión ministerial. VI Desde noviembre de 2002, sus actividades están temporalmente suspendidas.

Además de esa estructura de las negociaciones, y en otro nivel, habría que tener presentes al menos dos elementos adicionales:

- como parte de los trabajos de los distintos Grupos y Comités se ha ido creando un conjunto de inventarios y de bases de datos sobre una variedad de temas: asistencia técnica; estadísticas, normas y barreras de comercio y de aranceles; medidas no arancelarias; procedimientos aduaneros; educación en materia

de comercio; legislación y procedimientos de compra del sector público; regímenes nacionales y tratados bilaterales de inversión extranjera; leyes y tratados referidos a políticas de competencia; disposiciones sobre comercio de servicios; mecanismos de solución de controversias en los tratados vigentes en el hemisferio; prácticas nacionales referidas a medidas antidumping y derechos compensatorios; etcétera;

- desde hace ya algún tiempo está en proceso de discusión y elaboración un proyecto sobre la estructura general que tendrá el ALCA cuando se inicie su aplicación: según los documentos iniciales elaborados al respecto por el Comité Técnico de Asuntos Institucionales, dicha estructura incluiría una “Instancia Política” encargada de la dirección política del proceso, una “Instancia Ejecutiva” encargada de supervisar el desarrollo general del proceso, una “Instancia técnica” integrada por los Comités Técnicos encargados de la supervisión de la implementación de los distintos capítulos del Acuerdo ALCA, y una Secretaría Administrativa como órgano de apoyo administrativo, operativo y logístico.

Como resultado del proceso de negociación se han ido formulando sucesivos borradores del ALCA en los que se plasman los acuerdos y diferencias surgidos del trabajo de los distintos grupos. En el Cuadro 2 se presenta la estructura de los tres borradores que hasta la fecha se han dado a conocer. Según se ve en dicho cuadro, los principales cambios de estructura han sido la inclusión de un apartado sobre “Temas generales e institucionales” en el Segundo Borrador, y de capítulos sobre disposiciones ambientales y laborales en el Tercer Borrador.

CUADRO 2  
COMPARACIÓN DE BORRADORES DEL ALCA

PRIMER BORRADOR (julio de 2001)	SEGUNDO BORRADOR (noviembre de 2002)	TERCER BORRADOR (noviembre de 2003)
	Temas generales e institucionales	CAP. I Asuntos Institucionales CAP. II Disposiciones Generales CAP. III Definiciones CAP. IV Transparencia CAP. V Tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías CAP. XXI Marco Institucional CAP. XXII Excepciones Generales CAP. XXIV Disposiciones Finales

CUADRO 2 (CONTINUACIÓN)

		CAP. VI Disposiciones Medioambientales
		CAP. VII Disposiciones laborales y procedimientos relativos al incumplimiento de disposiciones ambientales y laborales
Cap. sobre agricultura	Cap. sobre agricultura	CAP. IX: Agricultura
Cap. sobre acceso a mercados	Cap. sobre acceso a mercados	CAP. VIII Aranceles y Medidas No Arancelarias CAP. X Régimen de Origen CAP. XI Procedimientos Aduaneros relacionados con el Régimen de Origen CAP. XII Procedimientos Asuntos Aduaneros CAP. XIII Normas y Barreras Técnicas al Comercio CAP. XIV Medidas de Salvaguarda
Cap. sobre subvenciones, antidumping y derechos compensatorios	Cap. sobre subvenciones, antidumping y derechos compensatorios	CAP. XV Subvenciones, Antidumping y Derechos Compensatorios
Cap. sobre servicios	Cap. sobre servicios	CAP. XVI Servicios
Cap. sobre inversión	Cap. sobre inversión	CAP. XVII Inversión
Cap. de compras del sector público	Cap. de compras del sector público	CAP. XVIII Compras/Contrataciones/ Adquisiciones del Sector Público
Cap. sobre política de competencia	Cap. sobre política de competencia	CAP. XIX Política de Competencia
Cap. de derechos de propiedad intelectual	Cap. de derechos de propiedad intelectual	CAP. XX Derechos de propiedad intelectual
Cap. sobre solución de controversias	Cap. sobre solución de controversias	CAP. XXIII Solución De Controversias

A pesar de la mayor precisión que la propuesta del ALCA fue alcanzando desde su formulación inicial, un balance global de los ritmos de avance indica que el proceso ha atravesado distintas y crecientes dificultades, las cuales han derivado hacia una virtual paralización de la negociación.

En una primera y larga etapa las dificultades estuvieron principalmente del lado estadounidense. Por una parte, luego de la Iniciativa Bush vino un período de estancamiento provocado por el conflicto en el Golfo Pérsico, por la recesión de comienzos de los años noventa en la economía norteamericana, y por las dificultades que tuvo la administración Clinton para conseguir la aprobación del Congreso a la incorporación mexicana al TLCAN, a lo cual se sumó la permanente oposición del Congreso para renovar al Ejecutivo la autorización de “negociación por la vía rápida” que se consideraba como indispensable para agilizar la conformación del área hemisférica de libre comercio, oposición que finalmente fue superada por la actual administración Bush en julio de 2002, aunque por una diferencia mínima en la votación del Congreso, haciendo uso del argumento “antiterrorista”. Durante esta etapa, por consiguiente, las mayores

dificultades no venían del lado latinoamericano y caribeño, cuyos gobiernos en su casi totalidad se limitaron a asumir la iniciativa estadounidense y a introducir internamente los cambios para cumplir con los “requisitos de elegibilidad” de modo tal que el proceso de negociación parecía avanzar sin grandes dificultades, aunque a un ritmo lento y con una progresiva acumulación de diferencias no resueltas.

En un segundo momento, que corresponde al periodo más reciente, distintos países de América Latina y El Caribe comenzaron a endurecer sus posiciones, en lo que influyeron tanto el propio desenvolvimiento de las negociaciones y las divergencias que de él iban resultando como otros factores, de los cuales interesa mencionar dos.

Por un lado, los cambios de gobierno ocurridos primero en Venezuela y luego en Brasil y Argentina han traído consigo una modificación en las posiciones oficiales de esos países –y en parte también de Bolivia– respecto del ALCA, llevando a mayores niveles de 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. Como consecuencia de lo anterior, han sido esos países los que se han constituido en uno de los polos de la negociación, en tanto que en el otro polo se encuentran EE.UU. y los países con los que este tiene firmados tratados de libre comercio.

Por otro lado, algunos gobiernos se han visto presionados por el rechazo que el ALCA ha venido generando en las sociedades de la región, el cual abarca un abanico que va desde sectores empresariales preocupados por las consecuencias que les acarreará 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 ello se ha expresado en crecientes muestras de inconformidad hacia la eventual puesta en marcha del Área por parte de los más diversos sectores, dando lugar además a análisis críticos sobre el proceso de negociación, acompañados en algunos casos por propuestas alternativas acerca del tipo de relación hemisférica que debería impulsarse, desde la perspectiva de los intereses ya no de los grandes



capitales del hemisferio sino de la inmensa mayoría de los habitantes de los países involucrados.

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 –lo que implicaba la desaparición de los casi 5.300 pares de corchetes colocados en las palabras, párrafos o artículos en los que no había acuerdo en el borrador más reciente del ALCA (ver Cuadro 3)–, 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.

**CUADRO 3**  
**PARES DE “PARÉNTESIS DE CORCHETES”**  
**EN EL TERCER BORRADOR DEL ALCA**

<b>CAPÍTULOS</b>	<b>Corchetes</b>
CAPÍTULO I Asuntos institucionales	48
CAPÍTULO II Disposiciones Generales	37
CAPÍTULO III Definiciones	
CAPÍTULO IV Transparencia	20
CAPÍTULO V Tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías	9
CAPÍTULO VI Disposiciones Medioambientales	7
CAPÍTULO VII Disposiciones laborales y procedimientos relativos al incumplimiento de disposiciones ambientales y laborales	7
CAPÍTULO VIII Aranceles y Medidas No Arancelarias	136
CAPÍTULO IX Agricultura	367
CAPÍTULO X Régimen de Origen	222
CAPÍTULO XI Procedimientos Aduaneros relacionados con el Régimen de Origen	123
CAPÍTULO XII Procedimientos Asuntos Aduaneros	189
CAPÍTULO XIII Normas y Barreras Técnicas al Comercio	133
CAPÍTULO XIV Medidas de Salvaguarda	369
CAPÍTULO XV Subvenciones, Antidumping y Derechos Compensatorios	183
CAPÍTULO XVI Servicios	334
CAPÍTULO XVII Inversión	1103
CAPÍTULO XVIII Compras/Contrataciones/Adquisiciones Del Sector Público	486
CAPÍTULO XIX Política de Competencia	243
CAPÍTULO XX Derechos de propiedad intelectual	713
CAPÍTULO XXI Marco Institucional	61
CAPÍTULO XXII Excepciones Generales	57
CAPÍTULO XXIII Solución De Controversias	429
CAPÍTULO XXIV Disposiciones Finales	21
<b>TOTAL</b>	<b>5297</b>

Ante esa evidencia, 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 abarcaría aquellos contenidos que los treinta y cuatro países participantes están dispuestos a aceptar; y en el segundo nivel, los países interesados podrían acordar “beneficios y obligaciones adicionales” a través de negociaciones bilaterales o “plurilaterales”.

Sin embargo, el fracaso tanto de la siguiente reunión del CNC iniciada en Puebla tres meses después (y suspendida hasta este momento, sin fecha de reanudación), como de las reuniones “informales” posteriores realizadas en Buenos Aires, demostró que la modalidad de “dos niveles” no ha logrado resolver las diferencias previamente existentes.

De esta manera, al momento de escribir el presente texto la negociación del ALCA lleva en los hechos más de un año de estancamiento, lo cual es expresión de 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, a lo cual se agregaron los límites a que se enfrentó el gobierno estadounidense, al menos durante 2004, por las elecciones presidenciales.

En los siguientes apartados iremos revisando las diferencias que hoy tienen detenido el proceso ALCA, pero desde ya interesa destacar que, aun cuando estas pudieran persistir, impidiendo la concreción del Área, ello se acompañaría con la permanencia, e incluso la acentuación, del otro componente de la estrategia del gobierno estadounidense, que son los tratados bilaterales o con grupos de países de la región, línea esta en la que dicho gobierno ha estado logrando importantes avances durante el período reciente, y la cual es incluso más peligrosa que el propio ALCA, porque con ella se pulveriza la posibilidad de los países de la región para negociar en bloque y con posturas comunes.

## EL TLCAN COMO ANTECEDENTE DEL ALCA: EL ALCA COMO “TLCAN PLUS”

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (en adelante TLCAN) ha sido desde sus planteamientos iniciales bastante controvertido, pues en cada uno de los países involucrados los diversos intereses económicos y sociales eran, y continúan siendo, muy amplios, y en varios casos contradictorios.

El TLCAN, en la medida en que incluía a EE.UU. como participante, como economía hegemónica regional y mundial, era una iniciativa que se podía considerar “interesante”, pues se trataba de una negociación entre países de distinto nivel de desarrollo y, en general, con fuertes diferencias en todos los ámbitos.

Así, la importancia del TLCAN radica no sólo en los efectos sobre las economías participantes, sino también en las consecuencias que tiene sobre las expectativas de los países capitalistas dependientes, en especial los latinoamericanos, y la manera en que se puede negociar con los intereses del capitalismo hegemónico.

En esta perspectiva conviene hacer una breve recuperación de los momentos y el ambiente de negociación del TLCAN, para pasar posteriormente a una breve reflexión en torno a los contenidos del mismo y, finalmente, ubicar su relación con el ALCA.

### EL CONTEXTO DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLCAN

Es importante recordar que hacia 1986 se iniciaba la Ronda Uruguay, que finalizaría en 1994, en la cual se habían logrado introducir negociaciones que rebasaban el ámbito de lo comercial. Cuatro aspectos se destacan: los servicios, los derechos de propiedad intelectual, el sector agrícola, y lo relativo al tratamiento de las inversiones.

Tal y como se ha documentado, la introducción de esos temas fue hecha a partir de la presión de los países desarrollados, y muy en particular de EE.UU. La importancia económica de los mismos radica en las características estructurales que ha venido desarrollando la economía mundial: creciente peso del sector servicios, destacando los financieros y los vinculados a las tecnologías de la información; mayor contenido de conocimientos en las mercancías y servicios (resultado de la revolución científico-tecnológica); y la creciente profundización de la internacionalización del capital (que impulsaba fuertemente el desarrollo de la manufactura integrada globalmente).

Así, por ejemplo, diversos autores mencionan que entre los objetivos que buscaba EE.UU. en la Ronda Uruguay se encontraban (Valle, 2000: 186): extensiones del GATT para exigir ciertos niveles mínimos de protección a los Derechos de Propiedad Intelectual; ampliaciones del GATT para cubrir las inversiones; extensiones al GATT para cubrir los servicios; mecanismos más eficaces para la solución de controversias; régimen legal más estricto para limitar subsidios y *dumping*; límites más estrechos para las excepciones a los requerimientos de las concesiones del GATT a los países en desarrollo; fortalecimiento de la cobertura del GATT para productos agrícolas. Cuestiones todas ellas en las cuales finalmente logran un fuerte avance, de acuerdo a los resultados de la Ronda.

En este marco, en tanto se definían las negociaciones del GATT, EE.UU. avanzó a través de acuerdos bilaterales, en primer lugar el firmado con Canadá (TLCCEU) y que entró en vigencia a partir de 1989, y, posteriormente, el TLCAN.

Efectivamente, en el TLCCEU, cuyas negociaciones duraron tres años y nueve meses, se tenían los siguientes objetivos (Caballero, 1990: 43): eliminar barreras al comercio de bienes y servicios; facilitar las condiciones de la competencia justa y equitativa dentro del área o zona de libre comercio; expandir significativamente la liberalización de las condiciones para la aserción de cada uno de los países en el otro; establecer efectivamente procedimientos para la administración conjunta del acuerdo y la resolución de disputas; y establecer los fundamentos para la futura cooperación bilateral y multilateral que permita expandir y ampliar los beneficios del acuerdo. Se incluye un apartado relativo a la inversión extranjera. Como puede observarse, ya en este Tratado se rebasa el ámbito del comercio de bienes y se introducen parte de los objetivos perseguidos por el capital norteamericano.

#### NEGOCIACIÓN, CONTENIDOS E IMPLICACIONES DEL TLCAN PARA MÉXICO

Ahora bien, se puede postular que el TLCAN es una versión con mayor alcance y profundidad que el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU., pues implicaba para México no sólo la puesta en práctica del mismo grado de liberación en los ámbitos comercial y de inversión que el acordado entre esos países, sino que además se cubrieron asuntos pendientes como la protección de los derechos de propiedad intelectual y las disposiciones que distorsionan la inversión (contenido mínimo nacional y de exportación) (Vega, 1994: 489).

En esta perspectiva, es ilustrativo lo que se percibió como las metas que perseguía cada uno de los gobiernos involucrados en el TLCAN (Mayer, 2001: 49). Desde el punto de vista de la representante de EE.UU., Carla Hills, la meta era alcanzar un acuerdo lo más amplio posible, que partiera del TLCCEU, con ampliación en la cuestión agrícola, insistiendo no sólo en la apertura completa del mercado de bienes sino también en el de servicios y la inversión. Por supuesto que la política migratoria se presentó como punto intratable. Por su parte, para el gobierno mexicano era importante un Tratado amplio, pero tenía reservas para los ámbitos financieros, y con claro rechazo a tocar lo relativo al petróleo. Finalmente, para el gobierno canadiense lo fundamental era evitar una revisión o un retroceso del TLCCEU, en particular en lo relativo a los mecanismos de solución de controversias y a la industria cultural y sector agrícola, tratando de incluir algunas mejoras como las reglas de origen.

Cada una de estas percepciones configuró un espacio de negociación bastante definido, donde los intereses más activos y que se irán imponiendo son los de EE.UU. Por lo demás, es claro que el objetivo de México para las negociaciones del TLCAN estaba vinculado con su estrategia de cambio estructural, de apertura comercial como la forma de hacer competitiva su economía.

Así las cosas, tampoco es extraño que hubiera también expectativas diferenciadas en cuanto al impacto y alcance económico del TLCAN. Al respecto, en el Cuadro 4 presentamos los posibles efectos que se esperaban sobre algunas variables macroeconómicas de los tres países participantes, mismos que muestran márgenes muy amplios entre ellos.

CUADRO 4  
EFECTOS PROBABLES DE LARGO PLAZO DEL TLCAN  
(CAMBIOS PORCENTUALES MÍNIMOS Y MÁXIMOS)

Concepto	México	Estados Unidos	Canadá
Salarios Medios	0.7	0.1	0.04
	16.2	0.3	0.5
Empleo total	0.1	0.03	0.6
	6.6	0.08	
PNB real	0.1	0.02	0.1
	11.4	0.50	0.4
Ingreso nacional real	0.1	0.07	0.03
	5.0	0.3	0.7

Fuente: USITC (1993), citada por Maya (2000: 193).

Es en junio de 1990 cuando se da a conocer el acuerdo de los presidentes Bush y Salinas de iniciar las negociaciones del Tratado. A partir de mayo de 1991 estas se aceleran (cuando el Congreso autoriza a Bush la *vía fast track*) para concluir con la firma en diciembre de 1992, no sin serias objeciones que implicaron nuevas negociaciones (los denominados Acuerdos Paralelos) y, finalmente, la entrada en vigor el 1° de enero de 1994.

En el Cuadro 5 se presentan los capítulos del TLCAN, a los cuales habría que añadir los llamados Acuerdos Paralelos. Al analizar su contenido destaca de inmediato su carácter de Acuerdo no estrictamente comercial, pues abarca tópicos que incluyen, entre otros aspectos, movimientos de capital y derechos de propiedad intelectual. De esta manera, en él se negociaron temas que anticipaban el contenido de lo que serán los Acuerdos de la Ronda Uruguay, y podríamos postular que es uno de los primeros Tratados de carácter regional amplio.

**CUADRO 5**  
**CONTENIDO DEL TLCAN**

---

<p>PREÁMBULO</p> <p>PRIMERA PARTE ASPECTOS GENERALES</p> <p>C. I Objetivos</p> <p>C. II Definiciones generales</p> <p>SEGUNDA PARTE COMERCIO DE BIENES</p> <p>C. III Trato nacional y acceso de bienes al mercado</p> <p>C. IV Reglas de Origen</p> <p>C. V Procedimientos aduaneros</p> <p>C. VI Energía y petroquímica básica</p> <p>C. VII Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias</p> <p>C. VIII Medidas de emergencia</p> <p>TERCERA PARTE BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO</p> <p>C. IX Medidas relativas a normalización</p> <p>CUARTA PARTE COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO</p> <p>C. X Compras del sector público</p> <p>QUINTA PARTE INVERSIÓN, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS</p> <p>C. XI Inversión</p> <p>C. XII Comercio transfronterizo de servicios</p> <p>C. XIII Telecomunicaciones</p> <p>C. XIV Servicios financieros</p>	<p>C. XV Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado</p> <p>C. XVI Entrada temporal de personas de negocios</p> <p>SEXTA PARTE PROPIEDAD INTELECTUAL</p> <p>C. XVII Propiedad intelectual</p> <p>SÉPTIMA PARTE DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS INSTITUCIONALES</p> <p>C. XVIII Publicación, notificación y administración de leyes</p> <p>C. XIX Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias</p> <p>C. XX Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias</p> <p>OCTAVA PARTE OTRAS DISPOSICIONES</p> <p>C. XXI Excepciones</p> <p>C. XXII Disposiciones finales</p> <p>A. I Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización</p> <p>A. II Reservas en relación con medidas futuras</p> <p>A. III Actividades reservadas al Estado</p> <p>A. IV Excepciones al trato de nación más favorecida</p> <p>A. V Restricciones cuantitativas</p> <p>A. VI Compromisos diversos</p> <p>A. VII Reservas, compromisos específicos y otros</p>
---	---

---

Fuente: Elaborado a partir de Secretaría de Economía (2002).

El contenido garantiza la movilidad del capital, y profundiza la apertura indiscriminada que había llevado a cabo el gobierno mexicano. En términos de las diferencias de tamaño no se tomaron mayores medidas más allá de tiempos diferenciados sobre la desaparición de aranceles, ni se previeron las instituciones necesarias para regular el Tratado mismo y sus conflictos. La versión oficial mexicana sobre el TLCAN es que se trataba de aprovechar los flujos comerciales ya existentes y eliminar sus trabas, de tal forma que sus efectos sobre su economía serían positivos sobre las exportaciones, inversiones, empleos y salarios.

Tal y como lo plantea Guillén (2000), el TLCAN tenía como trasfondo el flujo comercial y de inversión creciente sostenido por las empresas multinacionales estadounidenses. Por ejemplo, el autor señala cómo las reglas de origen y la desgravación están vinculadas con su estrategia de valorización global a través del fraccionamiento de los procesos productivos, el establecimiento de la subcontratación y los encadenamientos globales, aprovechando así las ventajas que cada uno de los países ofrece para su mejor valorización. En este mismo sentido, plantea que los contenidos del capítulo referido a compras del sector público favorecen a las empresas de EE.UU. y de Canadá, que tienen mejores capacidades competitivas.

Asimismo, Enrique Dussel (2000) hace un análisis detenido de los resultados económicos del TLCAN, deteniéndose específicamente en dos sectores que son fundamentales para la economía mexicana: el agrícola, con especial énfasis en la producción de maíz, y el de la industria electrónica. Entre sus conclusiones señala que, si bien en términos comerciales se puede obtener un resultado positivo, cuando se incluyen otras variables se encuentran elementos negativos en el ámbito del empleo y las remuneraciones. Merece mención especial la tesis que sostiene en torno a la contribución del TLCAN para profundizar la polarización económica.

Asimismo, Alberto Arroyo (2000) efectúa una evaluación del TLCAN desde una perspectiva de sus objetivos y consecuencias. En primer lugar son importantes las notas metodológicas iniciales, pues si bien coinciden con lo señalado con Dussel, es bastante puntual en sus observaciones. A lo largo de su texto es interesante la manera en que vincula el desempeño económico con lo acordado por el TLCAN, destacando su ilustración con datos referidos a ejemplos concretos de conflicto. De esta manera Arroyo demuestra cómo, no sólo en térmi-

nos de lo planteado por el propio gobierno mexicano, las repercusiones del TLCAN sobre el crecimiento, empleo, salarios y la distribución del ingreso fueron inferiores a lo esperado, sino que además ello ha tenido impactos negativos, en especial sobre las tres últimas variables.

Considerando los anteriores documentos y el espacio con el que contamos, más que detenernos a hacer un desglose de los contenidos del TLCAN quisiéramos únicamente añadir comentarios sobre lo que implicó la negociación del TLCAN para México en dos aspectos específicos.

#### *DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL*

Hasta 1991 la protección de las patentes en México tenía una duración de catorce años, pero en ese año el gobierno promulgó una nueva Ley que la ampliaba a veinte años. Esto no fue fortuito, pues en 1989 el gobierno de EE.UU. había elaborado una lista de ocho países que estaban sujetos a “observancia” en virtud de que no protegían adecuadamente los derechos de propiedad intelectual. Por lo demás, en la Ley de 1991 se incluyen nuevos ramos en los cuales las invenciones son patentables, entre los cuales destaca la industria farmacéutica. En esta perspectiva, el TLCAN viene a ratificar los intereses de EE.UU. de tal forma que su evaluación de lo acordado era que se había logrado superar cualquier otro acuerdo al respecto. Así las cosas, no es de extrañar que existan diversos artículos del TLCAN “transcriptos” en el Segundo Borrador del ALCA.

#### *LA INVERSIÓN EXTRANJERA*

En junio de 1990 Carla Hills señalaba que México debía modificar su ley de inversiones extranjeras, pues consideraba insuficientes las modificaciones hechas por nuestro país hasta ese momento. La Ley sobre Inversión Extranjera databa de 1973 y se habían hecho modificaciones a partir de un Reglamento expedido en 1991. Como se recordará, con el TLCAN los tres países aceptan dar trato nacional a los inversionistas de las otras partes, eliminando requisitos de desempeño (por ejemplo exigencias de exportación, de creación de empleos), y permitir la salida de divisas sin restricciones. Como esto se contraponía con la ley mexicana, en diciembre de 1993, a escasos tres días de entrar en vigor el TLCAN, el presidente Salinas emitió una nueva ley que era *ad hoc* al TLCAN. Algo similar ocurrirá con los servicios financieros.



Resulta innecesario recordar que en el TLCAN las asimetrías de los países no fueron tomadas en cuenta, y que por supuesto cláusulas relativas a aspectos fundamentales como son los derechos laborales y el flujo de personas (migración) no fueron contempladas, aun cuando se hayan incluido los llamados Acuerdos Paralelos, relativos a aspectos ecológicos y laborales, que fueron producto de las presiones de organizaciones no gubernamentales, fundamentalmente de EE.UU. y Canadá, con poca participación de las mexicanas.

Lo hasta aquí comentado ilustra la manera en que se negoció, lo que se negoció, y los resultados del TLCAN. Es claro que los intereses del capital multinacional norteamericano han llevado la batuta de estas negociaciones, ampliando en cada uno de los procesos de negociación bilateral y multilateral las mejores condiciones para su reproducción. Por ello no es de extrañar que ahora con la negociación del ALCA se pretenda mantener dicha posición y presionar para lograr definir un espacio mayor y más adecuado para el capital norteamericano hegemónico. En este sentido, es natural que instituciones como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo estén publicando diversos estudios que evalúan al TLCAN y las perspectivas del ALCA vinculando los procesos de reformas institucionales con los de apertura, integración y competitividad. Debemos mencionar el documento del Banco Mundial (Lederman et al., 2003) en el que se intenta demostrar que el TLCAN ha sido benéfico para sus integrantes, en particular para México, pues lo ha acercado a los niveles de ingreso de sus socios comerciales... aun cuando reconoce que dicho Tratado en sí mismo y sus efectos no pueden medirse ni distinguirse claramente de otros acontecimientos.

Así, el Banco Mundial considera que un ALCA basado en la experiencia del TLCAN tendría beneficios para los países de América, a pesar de que reconoce que las diferencias entre estos son mucho mayores que las que existen entre los integrantes del TLCAN. Como es claro, su planteamiento choca con los estudios que hemos referido líneas arriba.

## LOS ACUERDOS DE LA OMC COMO ANTECEDENTES DEL ALCA: EL ALCA COMO “OMC PLUS”

Luego de haber identificado en el apartado anterior algunas características y resultados del TLCAN, en este apartado la intención es hacer algo semejante respecto de los acuerdos puestos en vigor en la

Organización Mundial de Comercio (OMC), todo ello bajo la idea central de que tanto el TLCAN como los acuerdos de la OMC constituyen la base sobre la cual se han venido desarrollando las negociaciones del ALCA, idea que hemos sintetizado calificando al ALCA como un “TLCAN plus” y como una “OMC plus” (en lo que respecta a la parte de inversiones del ALCA, según veremos más adelante, se puede también ubicar al ALCA como un AMI plus).

Lo que interesa destacar con esas calificaciones es que, a pesar de sus diferencias, tanto el TLCAN y los acuerdos de la OMC como el ALCA apuntan en una misma dirección general, facilitando todos ellos una mayor libertad de movimiento transfronterizo (ya sea entre los países de América del Norte, a nivel hemisférico o a nivel global) para los grandes capitales dedicados a la producción, el comercio y las finanzas, si bien en el ámbito hemisférico esos grandes capitales son casi exclusivamente estadounidenses, en tanto que a nivel global ellos proceden también de otros países desarrollados.

En el caso de los acuerdos OMC comparados con el ALCA, el que ellos apunten en la misma dirección general significa, en la práctica, tres cosas. Que todos los “avances” obtenidos por los países desarrollados en el interior de la OMC respecto de una serie de temas que mencionaremos a continuación son retomados en el ALCA, constituyéndose en una especie de “piso” para las negociaciones hemisféricas a partir del cual EE.UU. intenta ir más allá de lo que ya ha ido logrando en el ámbito multilateral. Que, desde la perspectiva de los países de América Latina y El Caribe, en el ALCA se reproducen de manera ampliada un conjunto de principios, contenidos y procedimientos presentes en la OMC que han mostrado ser profundamente lesivos para los países atrasados. Que los puntos de conflicto entre los países desarrollados y atrasados en el interior de la OMC, que han llevado al actual empantanamiento de las negociaciones en esa Organización, son muy semejantes –y no por casualidad– a los que hoy tienen detenido al proceso ALCA, según iremos viendo más adelante. Es por todo ello que los acuerdos de la OMC y las prácticas de funcionamiento de esa Organización, así como el conocimiento de lo que esos acuerdos y prácticas han significado para los países atrasados, constituyen un referente obligado para ubicar adecuadamente al ALCA.

Como balance general, los elementos principales que nos interesa destacar de la OMC son los que se describen a continuación.

La Organización Mundial de Comercio, en la cual hoy participan ciento cuarenta y ocho países, fue creada en 1994 como resultado

de la finalización de las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay llevadas a cabo en el marco del antiguo Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), e inició sus operaciones el 1° de enero de 1995.

El GATT, creado en 1948 como una instancia adicional al FMI y al Banco Mundial establecidos por los acuerdos de Bretton Woods, se ocupaba de la regulación del comercio de bienes y la reducción de barreras arancelarias, y fue concebido inicialmente como un instrumento de corto plazo que sería reemplazado por una Organización Internacional de Comercio. Dado que ello no ocurrió, el GATT se mantuvo como el único instrumento multilateral para regir el comercio internacional desde 1948 hasta el establecimiento de la OMC en 1994. El GATT se desarrolló a través de “rondas de negociaciones”: para cada una de ellas se definía una agenda cuyo cumplimiento marcaba el fin de la respectiva ronda. Según se ve en el Cuadro 6, en total se realizaron ocho rondas, y la última de ellas, la Ronda Uruguay, incorporó una serie de objetivos y de temas que el GATT no había contemplado, o lo había hecho de manera parcial:

- entre los primeros se encuentran temas como los del comercio de servicios (Acuerdo GATS), los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (Acuerdo TRIPS), mecanismos para el examen de políticas comerciales, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio (Acuerdo TRIMs), y el Acuerdo sobre Contratación Pública, que tiene un carácter “plurilateral” (lo que implica que no es forzoso que sea suscripto por todos los miembros de la OMC).
- entre los segundos está lo referido a mecanismos precisos respecto a la solución de diferencias, así como el Acuerdo sobre Agricultura y el Acuerdo sobre Textiles y Vestido. Estos dos últimos se vinculaban a problemas particularmente importantes para los países atrasados: el primero de ellos estaba referido a la disminución progresiva de una parte de los cuantiosos subsidios que los países desarrollados otorgan a su producción agrícola; el segundo contemplaba el compromiso de esos mismos países para ir reduciendo las barreras al ingreso de textiles y vestidos, reemplazándose con ello el Acuerdo Multifibras que había estado vigente desde 1974, y al amparo del cual los países desarrollados habían establecido esas barreras.

CUADRO 6  
 RONDAS DE NEGOCIACIÓN DEL GATT

Año	Lugar/Ronda	Temas abarcados
1947	Ginebra	Aranceles
1949	Annecey	Aranceles
1951	Torquay	Aranceles
1956	Ginebra	Aranceles
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping
1973-1979	Ginebra (Ronda Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, inversiones relacionadas con el comercio, contratación pública, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etcétera.

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

De esta manera, cuando concluyeron las negociaciones de la Ronda Uruguay –en Marrakech, en abril de 1994– los textos finales ocupaban unas 30 mil páginas y consistían en treinta acuerdos separados. Ese conjunto de acuerdos, conocido como el *Acta de Marrakesh* o los *Acuerdos de Marrakesh*, abarcaba contenidos que rebasaban con mucho a las funciones y capacidades del GATT, y constituyeron el punto de arranque de la OMC, cuya creación fue uno de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

## 1

A pesar de que ya han transcurrido nueve años y medio desde la puesta en marcha de la OMC, los principales problemas a los que se pretendió atender con su creación siguen estando presentes, lo que ha significado distintos grados de incumplimiento de los acuerdos que le dieron origen, a lo que se ha sumado un cuestionamiento creciente respecto de los fines de la Organización y del papel que ella 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.

Desde la perspectiva de los intereses y necesidades de los países atrasados, los resultados obtenidos por la OMC se pueden resumir en

dos. Por una parte, un altísimo costo económico, social, en reducción de la capacidad de acción estatal, en pérdida de soberanía, etc., derivado de la puesta en marcha de los principales acuerdos de la OMC. Probablemente el mejor ejemplo de costos económicos, aunque no el único, lo constituye la cuantiosa transferencia de recursos del Sur hacia el Norte que ha significado la aplicación del acuerdo TRIPs, lo que desde luego era esperable dado el muy alto grado en que los principales países concentran la generación y apropiación global del conocimiento científico técnico, y con ello las rentas tecnológicas. En esa misma lógica, el intento de Brasil y Sudáfrica para hacer efectiva la posibilidad, establecida en el mismo 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. Por otra parte, la permanencia e incluso la acentuación de las distintas barreras con que los países desarrollados limitan el ingreso de mercancías procedentes del capitalismo atrasado: “picos arancelarios” para el ingreso de distintos productos; niveles arancelarios que son mayores conforme crece el grado de elaboración de los productos, lo que se conoce como “aranceles escalonados”; trabas no arancelarias de todo tipo; investigaciones “antidumping” muchas veces injustificadas; etcétera.

En particular, lo ocurrido con los acuerdos sobre Agricultura y sobre Textiles y Vestido (ATV) constituye una buena síntesis de las verdaderas prácticas que marcan el funcionamiento de la OMC. En el caso del Acuerdo sobre Agricultura, lejos de que los países desarrollados redujeran los subsidios a sus productores, lo que hicieron fue incrementarlos (en parte moviendo dichos subsidios hacia modalidades permitidas en la OMC), a tal punto que las ayudas a sus productores han alcanzado un monto anual superior a 300 mil millones de dólares<sup>2</sup>. En cuanto al ATV, los compromisos de reducción de barreras por parte de los países desarrollados han sido notoriamente incumplidos, a tal punto que al llegar en 2002 a la última etapa de aplicación del Acuerdo, momento en el cual deberían haber estado eliminados la mitad de los cupos sobre importaciones que estaban

---

2 Según estimaciones de la OCDE, para 2002 el monto total de ayuda otorgada por esos países a sus productores fue de 318 mil millones de dólares, de los cuales el 35% correspondió a la Unión Europea, el 28% a EE.UU. y el 17% a Japón.

vigentes al firmarse el ATV, EE.UU. sólo había eliminado el 10%, Canadá el 20% y la Unión Europea el 27%.

## 2

Es a la luz de esos resultados que la Tercera Reunión Ministerial de la OMC celebrada en Seattle en diciembre de 1999, y en la cual se esperaba el arranque de una nueva ronda de negociaciones que incluso ya tenía nombre, “Ronda del Milenio”, fracasó rotundamente, al extremo de que la reunión tuvo que suspenderse sin acuerdo alguno sobre la nueva ronda. Ese fracaso, hacia el cual confluyeron los conflictos en el interior de la reunión y las masivas manifestaciones realizadas por fuera de ella, marcó un importante hito no sólo en el ámbito de negociaciones de la OMC, sino también en el desarrollo del movimiento altermundista, constituyéndose dentro y fuera de la Organización –si bien con importantes diferencias de contenido entre uno y otro de esos ámbitos– en punto de arranque de un nuevo nivel de cuestionamiento a la OMC y al proyecto global del que ella es instrumento.

La siguiente –cuarta– Reunión Ministerial de la OMC se realizó en noviembre de 2001, y en ella lo sucedido en Seattle se reflejó en dos sentidos. Por una parte, tuvo lugar en Doha, capital de Qatar, un emirato situado en el golfo Pérsico cuyo reducido tamaño (11.400 km<sup>2</sup> y 817 mil habitantes), sumado al carácter autoritario de la monarquía que allí gobierna, permitió impedir manifestaciones de repudio hacia la OMC como las que se habían dado dos años atrás. Por otra parte, a lo largo de toda la reunión, y de hecho desde bastante antes de la misma, se multiplicaron los discursos de dirigentes de la OMC y de gobernantes de los países desarrollados referidos a la atención de las necesidades de los países atrasados, al otorgamiento de un trato preferencial hacia esos países en el interior de las negociaciones comerciales, a la vinculación entre el comercio y el desarrollo económico, a la lucha contra la pobreza, etcétera.

Lo anterior, sumado al escenario de histeria antiterrorista en el que se desarrollaron las negociaciones, en el que cualquier cuestionamiento al libre comercio era señal de complicidad con el terrorismo, permitió que la reunión no terminara en un nuevo fracaso, y que ella se cerrara con un conjunto de promesas hacia los países atrasados que mencionaremos más adelante, a tal punto que la nueva ronda de negociaciones que se acordó echar a andar fue llamada “Ronda del Desarrollo”. Sin embargo, a la postre quedó claro que la reunión de

Doha constituyó más bien un breve intermedio en el estallido de los conflictos Norte-Sur que afloró en Seattle y que reaparecería con fuerza en Cancún.

Como es sabido, la más reciente Reunión Ministerial de la OMC fue la de Cancún, celebrada en septiembre de 2003, la cual terminó con un estruendoso fracaso de las negociaciones, nuevamente acompañado por masivas movilizaciones de protesta. Ese nuevo fracaso de la OMC era prácticamente inevitable si se consideran las condiciones en que se dio la reunión, caracterizadas por la permanencia de todos los puntos de controversia que ya desde hace tiempo vienen desarrollándose entre los países desarrollados y atrasados. En efecto, a pesar del supuesto “Espíritu de Doha” y de las correspondientes declaraciones y promesas formuladas en Qatar, es evidente que se llegó a Cancún sin que en los dos años intermedios se hubiera avanzado en los temas que interesan a los países atrasados.

### 3

Un recuento de la falta de avance en esos temas arrojaría lo siguiente: el mandato de carácter general asumido en Doha para que se avanzara en una propuesta para “reforzar y hacer más precisas” las disposiciones sobre el Trato Especial y Diferenciado que los países desarrollados se supone que otorgan a los países atrasados no se cumplió, y a lo largo de 2002 y 2003 se fueron venciendo los sucesivos plazos acordados para la presentación de esa propuesta.

El Acuerdo tomado en Doha de definir un nuevo y más ambicioso calendario para la disminución de los subsidios agrícolas fue siendo incumplido respecto de las fechas para la presentación de dicho calendario, 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 lapso de tiempo, ni los mecanismos a emplear para tal reducción. La absoluta falta de precisión de esa propuesta, que no contenía calendario alguno, tuvo 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, la cual incrementó los subsidios en un 80% respecto de los montos que estaban establecidos en la anterior Ley –la *Fair Act* de 1996– hasta ese entonces vigente.

El acuerdo de Doha sobre el acceso de los países atrasados a medicamentos genéricos ante problemas de salud pública –acceso que según mencionamos antes estaba contemplado ya desde el arranque del Acuerdo TRIPs– 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: restringía los motivos de “salud pública” a casos de “extrema urgencia”; limitaba a sólo tres enfermedades la posibilidad de producción de 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 prohibir en general la exportación de genéricos establecía que esos países tendrían que producir sus propios medicamentos genéricos, lo que obviamente para muchos de ellos no ocurrirá en ningún futuro razonablemente cercano, tratándose de economías que no poseen industria farmacéutica nacional.

#### 4

Además de la total falta de avance en esos distintos puntos, otra fuente de conflictos entre los países atrasados y los desarrollados se ha derivado de la intención de estos últimos de incorporar nuevos temas en las negociaciones de la OMC, y con ello nuevas exigencias de apertura y nuevos ámbitos de regulación supranacional hacia las economías del Sur. Los intentos por 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–, han provocado un permanente rechazo de los países atrasados, muchos de los cuales consideran que en todo caso lo prioritario es resolver los problemas pendientes antes de avanzar hacia otros ámbitos de negociación.

Sin embargo, tanto los “Temas de Singapur” como la mayoría de los otros puntos de conflicto que hemos señalado ni siquiera llegaron a ser tratados en Cancún, ya que la reunión ministerial no logró rebasar el primer tema de la agenda programada. Ese primer tema, los subsidios agrícolas, resultó suficiente para dar al traste con la reunión, enfrentándose en torno a dicho tema dos posturas claramente opues-



tas: por una parte EE.UU. y la Unión Europea, y por la otra el llamado “Grupo de los 20”, en el cual confluyen países con muy diversos intereses y cuyos principales integrantes son Brasil, India, China y Sudáfrica<sup>3</sup>.

5

En un plano más general, desde la perspectiva de los países atrasados –y dentro de estos, de los de América Latina y El Caribe– el problema básico con la OMC no se refiere únicamente al cumplimiento o no de los *Acuerdos de Marrakesh* o a la posible ampliación de la agenda de negociaciones, sino más bien a las múltiples evidencias de que en ese organismo se juega con “cartas marcadas” en contra de nuestros países y, por tanto, que lo único que no cambia es la generación de resultados claramente adversos para las economías atrasadas –que, por cierto, son la inmensa mayoría de los miembros de la Organización–, constante esta en la cual influyen dos elementos que en buena medida atraviesan a los distintos temas de negociación: por una parte, la manera en que ha venido siendo aplicado, o más bien incumplido, el principio de Trato Especial y Diferenciado (TED); y, por la otra, la falta de transparencia y de democracia en la toma de decisiones relevantes en la Organización.

En lo que respecta al TED, en la Conferencia Ministerial de Doha fueron múltiples los llamados a asegurar que en el funcionamiento de la OMC se dé prioridad al mejoramiento de la situación de los países atrasados, a tal punto que en distintos documentos de la Secretaría de la OMC dicha reunión fue considerada como “la Cumbre del Desarrollo”, y las negociaciones que allí se iniciaron calificaron como “la Ronda del Desarrollo”, con lo cual parecía que se ponía fin a un largo período –que abarcó a los años ochenta y a una buena parte de la siguiente década– en que las preocupaciones por el desarrollo fueron relegadas a un segundo plano, bajo el

---

3 El G-20 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”. Los países que han participado en ese grupo (no todos de manera simultánea) son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Egipto, El Salvador, Filipinas, Guatemala, India, Indonesia, México, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia y Venezuela. Con posterioridad a la reunión ministerial de Cancún, y como resultado de las presiones ejercidas por el gobierno estadounidense, abandonaron el grupo Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Colombia y Perú.

supuesto de que los procesos de apertura y de sujeción a los dictados del libre comercio traerían automáticamente consigo una disminución de las disparidades tanto entre los países desarrollados y atrasados como en el interior de estos<sup>4</sup>.

Sin embargo, en los más de treinta meses que han transcurrido desde Doha ha quedado claro que esos llamados a priorizar el TED en las negociaciones de la OMC poco tenían que ver con la práctica de funcionamiento de la Organización: los plazos para acordar los temas vinculados al TED se han venido incumpliendo sistemáticamente, y los países desarrollados han venido reiterando en los hechos su decisión de imponer el criterio de “reciprocidad” (o, lo que es lo mismo, de “trato igual entre desiguales”) hacia los países atrasados.

En lo que respecta a la falta de transparencia y de democracia en la OMC, los reclamos de los países atrasados sobre ese tema siguen formando parte del “archivo muerto” de la organización<sup>5</sup>.

A pesar de que en teoría los acuerdos en la OMC se toman por consenso –o más bien por “consenso explícito”, cuya existencia es en buena medida resultado de la opinión de quien esté presidiendo la correspondiente Reunión Ministerial–, en la práctica lo sustancial de los acuerdos es definido por representantes de un pequeño número de países reunidos al margen de los demás en lo que se ha llamado la “sala verde”, procedimiento que a pesar de los reclamos se ha mantenido inalterado (e incluso se ha ido “refinando” en las recientes reuniones) y que se repite en las negociaciones del ALCA.

---

4 Así, por ejemplo, en la declaración ministerial que surgió de la reunión (OMC 2001: 1), se establece: “El comercio internacional puede desempeñar una función de importancia en la promoción del desarrollo económico y el alivio de la pobreza. Reconocemos la necesidad de que todos nuestros pueblos se beneficien del aumento de las oportunidades y los avances del bienestar que genera el sistema multilateral de comercio. La mayoría de los Miembros de la OMC son países en desarrollo. Pretendemos poner sus necesidades e intereses en el centro del Programa de Trabajo adoptado en la presente Declaración”. Y más adelante se agrega: “Reconocemos la particular vulnerabilidad de los países menos adelantados y las dificultades estructurales especiales con que tropiezan en la economía mundial. Estamos comprometidos a hacer frente a la marginación de los países menos adelantados en el comercio internacional y a mejorar su participación efectiva en el sistema multilateral de comercio”.

5 Por cierto, también forman parte de ese “archivo muerto” los reclamos de distintos sectores de la población hacia los gobiernos del capitalismo atrasado, por la falta de transparencia y de democracia con que esos gobiernos deciden posturas y establecen compromisos en la OMC y, desde luego, en las negociaciones del ALCA.

## CONTENIDO CAPITULAR DEL ALCA

### LOS CAPÍTULOS SOBRE “ACCESO A MERCADOS” Y SOBRE “SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS”

En este apartado iniciaremos la revisión de los principales contenidos que han estado presentes en la negociación del ALCA, objetivo al cual dedicaremos lo que resta del presente material a excepción del último apartado, que estará dedicado a un balance global. Para ello nos apoyaremos en los nueve temas que se han definido en el interior del proceso ALCA, y que han dado lugar a la creación de los correspondientes nueve “Grupos de negociación”, revisándolos en el siguiente orden: “Acceso a Mercados” y “Solución de Controversias”; “Agricultura” y “Subsidios Antidumping y Derechos Compensatorios”; “Inversiones”; “Compras del Sector Público” y “Políticas de Competencia”; “Derechos de Propiedad Intelectual” y “Servicios”.

Respecto del tratamiento que haremos de esos temas, dos aclaraciones son necesarias, una referida a la extensión de los borradores del ALCA, y la otra a la modalidad bajo la cual se ha hecho público el contenido de los mismos. En cuanto a la extensión, hay que tener presente que la suma de los 24 capítulos que forman el Tercer Borrador del ALCA abarca un total de más de 500 páginas, lo cual obliga a trabajar con resúmenes muy apretados, que de ninguna manera recogen la totalidad de los contenidos presentes en cada capítulo. Para facilitar la exposición, dichos resúmenes de los principales contenidos de los capítulos del Tercer Borrador se han agrupado en un conjunto de cuadros ubicados como anexos al final de este texto. En cuanto a la modalidad en que los borradores se han dado a conocer, según se puede observar al leerlos, los mismos están llenos de paréntesis cuadrados, lo cual además de reflejar los desacuerdos existentes obedece a un criterio general de la negociación de que “nada está acordado mientras todo no esté acordado” –criterio que debería significar que todos los paréntesis se quitarán de manera casi simultánea. A ello se agrega que hasta la fecha se ha negado información acerca de las “posturas negociadoras nacionales”, por lo cual no es posible saber qué es lo que cada país está planteando en las negociaciones del ALCA y a quién corresponden los distintos paréntesis. Todo ello vuelve aún más difícil identificar con precisión lo que en cada capítulo se ha venido acordando entre los negociadores para a partir de allí hacer una adecuada síntesis. Hechas esas aclaraciones, nos centraremos en la

revisión de los Temas de “Acceso a Mercados” y de “Solución de Controversias” del ALCA.

#### TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”

El tema de “Acceso a Mercados” es el más complejo y largo de todos los del ALCA. En el Tercer Borrador está distribuido en siete capítulos, que en total ocupan un total de 90 páginas. Dichos capítulos son los siguientes: Aranceles y medidas no arancelarias (Capítulo VIII); Régimen de origen (Capítulo X); Procedimientos Aduaneros relacionados con el Régimen de Origen (Capítulo XI); Procedimientos Aduaneros (Capítulo XII); Normas y Barreras Técnicas al Comercio (Capítulo XIII); Medidas de Salvaguarda (Capítulo XIV).

Atendiendo a esa separación, en los Cuadros A-1 al A-6 del Anexo se presentan para cada uno de esos capítulos el índice del tema correspondiente y algunos contenidos relevantes.

De la información presentada en esos cuadros interesa destacar lo siguiente.

En términos generales, la intención presente en los textos es abarcar el máximo posible de mercancías en el proceso de liberalización y que esa liberalización sea total, y en esa lógica se establecen grandes restricciones a la aplicación de nuevos aranceles o al incremento de los ya existentes, así como al uso de salvaguardas (incluyendo aquellas que están permitidas en el GATT) y a su duración.

En los capítulos referidos al “Acceso a Mercados”, al igual que en otros, aparece claramente el compromiso de “Trato Nacional” lo que significa tratar de la misma manera a los productores nacionales y a las grandes empresas, sobre todo estadounidenses. Ese trato nacional va mucho más allá del tradicional “Trato de Nación más Favorecida” que durante varias décadas caracterizó al GATT –y que significa tratar de la misma manera a todos los productos extranjeros– e incluso se transforma en una exigencia de “Trato Local” (véase art. 4 del Cuadro A-1), todo lo cual impone una severa restricción a la posible aplicación de políticas de apoyo regional o sectorial por parte de los gobiernos, ya que todas las facilidades que esas políticas contemplaran para la producción interna serían automáticamente exigibles por parte de cualquier empresa del hemisferio.

También, al igual que en otros capítulos, en estos queda claramente de manifiesto el tipo de “preferencias” que se pretende otorgar a las llamadas “economías más pequeñas” en el interior del ALCA.

Dichas preferencias se limitan a dos cosas, mayores plazos y asistencia técnica (véase art. 13 del Cuadro A-5), lo que en la práctica significa reducir a la nada el “Trato Especial y Diferenciado” (TED) que supuestamente deberían recibir los países atrasados por parte de los desarrollados, e incluso esa acepción estrecha del TED aparece menos veces en el Tercer Borrador que en los dos anteriores. Sobre este punto iremos insistiendo en los siguientes apartados, ya que a pesar de las enormes asimetrías que caracterizan al ALCA, el TED está casi por completo ausente, y esa ausencia es uno de los mayores puntos potenciales de conflicto en el interior de la negociación, así como de crítica desde el exterior de ella.

Un concepto que aparece varias veces en los capítulos del Tercer Borrador referidos al “Acceso a Mercados” es el de “Transparencia” (véanse los índices en los Cuadros A-2, A-4 y A-6), y de hecho ese concepto aparece cincuenta y tres veces en el Borrador completo del ALCA. Sin embargo, la preocupación por la transparencia se limita a asegurar que los gobiernos entreguen toda la información necesaria para que los capitales de los países socios puedan tomar las mejores decisiones comerciales y de inversión, lo que incluye la adecuación de normas y procedimientos con ese objetivo (e incluso la aplicación de sanciones incrementadas a quienes los violen, aunque dicha violación perjudique no a productores del país sino de países socios). El otro y más importante ámbito de la “transparencia”, aquel que debiera implicar una información pública cuya oportunidad y suficiencia deberían a su vez permitir que cualquier habitante de la región esté al tanto de decisiones que lo afectarán por varias décadas, decisiones que su respectivo gobierno está tomando, está notoriamente ausente de las preocupaciones gubernamentales.

Además de la información entregada en los cuadros, cabe destacar que en los capítulos referidos a “Acceso a Mercados” se contempla la creación de distintos comités y subcomités, otorgándoseles importantes funciones de interpretación y aplicación de los compromisos asumidos en el ALCA. Según se desprende del tercer borrador, en dichos capítulos se contemplan las siguientes instancias: Comité de Comercio de Mercancías (Subcomité de Mercancías no Agropecuarias y Subcomité de Agricultura); Comité de Integración Regional de Insumos; Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros; Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.

Así también, de la revisión del borrador de los capítulos se desprende que aún no se manejan a ese nivel de la negociación propuestas

precisas en relación a varios puntos importantes, como el porcentaje máximo de componentes no originarios que podrá tener una mercancía para poder gozar de las preferencias acordadas en el ALCA, o los plazos diferenciados –y mayores– de desgravación y de cumplimiento de otros compromisos que les serán permitidos a las economías más pequeñas.

En relación a esto último, en realidad la ambigüedad es bastante mayor, ya que hasta la fecha en la totalidad de la negociación del ALCA no se ha acordado una definición de “economías más pequeñas”, y, por tanto, no existe una lista consensuada de cuáles son las economías que caen en esa clasificación. Con ello, se corre el riesgo de que –al igual que en el GATT/OMC– cada país desarrollado defina, según sus propios criterios y conveniencias, a qué países atrasados, durante cuánto tiempo, y bajo qué modalidades se otorgará TED.

#### CAPÍTULO DE “SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS”

El borrador del capítulo de “Solución de Controversias” consta de 48 artículos y 3 anexos, a lo largo de 44 páginas. En el Cuadro A-7 se presentan algunos de los principales contenidos del Capítulo. Lo que más nos interesa destacar es la extrema precisión con que se intenta normar todo el procedimiento asociado a la solución de controversias en el ALCA, intento que también ha estado claramente presente en la OMC. Así, en el tercer borrador del ALCA se identifican distintas instancias para cada una de las etapas del proceso, definiendo los plazos en que deberán agotarse dichas etapas, tal como se muestra en el Cuadro 7.

CUADRO 7  
CRONOGRAMA DE PROCEDIMIENTO DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Art. 9	Solicitud de consultas	Respuesta en 10 días; establecimiento de consultas en 30 días
Art. 11	Establecimiento de un grupo neutral	Inmediatamente después de que se cumpla alguno de los plazos anteriores, o si no hay solución x días después de la solicitud de consultas
Art. 13	Integración del grupo neutral	10 [o 15] días después de su establecimiento
Art. 23	Presentación del informe preliminar	xx días siguientes a la constitución del grupo neutral
Art. 23	Presentación de observaciones sobre el informe preliminar	14 días siguientes a la presentación del informe preliminar
Art. 24	Presentación del informe final	xx días después de la presentación del informe preliminar
Art. 29	Solicitud de aclaración ante el Grupo Neutral	Hasta 10 días después de la presentación del informe final
Art. 29	Pronunciamiento del Grupo Neutral, sobre la solicitud de aclaración	Dentro de los 15 días siguientes a la recepción de la solicitud
Art. 27	Notificación de la decisión de apelar el informe final del Grupo Neutral	30 días después de la notificación del informe final del Grupo Neutral

CUADRO 7 (CONTINUACIÓN)

Art. 27	Distribución del informe del Órgano de apelación	60 días (con un máximo de 90) después de la notificación de la decisión de apelar
Art. 29	Solicitud de aclaración ante el Órgano de apelación	Hasta 10 días después de la presentación del informe de apelación
Art. 29	Pronunciamiento del Órgano de apelación, sobre la solicitud de aclaración	Dentro de los 15 días siguientes a la recepción de la solicitud de aclaración
Art. 31	Cumplimiento de las decisiones del Grupo Neutral y/o del Órgano de Apelación	Dentro del plazo establecido en dichas decisiones
Art. 31	Si la Parte demandada alega no tener condiciones para cumplir las decisiones	45 días después de la recepción del informe final, la Parte demandada iniciará negociaciones con la Parte demandante para establecer una compensación mutuamente aceptable
Art. 32	Si no hay acuerdo respecto de la compensación, o el acuerdo no se cumple	30 días después del inicio del plazo fijado para establecer tal compensación, la parte demandante podrá notificar suspensión de beneficios
Art. 32	Suspensión de beneficios	30 días después del aviso de suspensión

Además de esa extrema precisión, el otro elemento que destaca es la obligación de los países de someterse a un proceso de Solución de Controversias que en lo fundamental cae por completo fuera de los marcos jurídicos internos, aceptando someterse a las supervisiones y dictámenes de instancias supranacionales, varias de las cuales están propuestas para ser creadas en el mismo borrador del capítulo: “Órgano Ejecutivo de Solución de Controversias”, “Comité Consultivo de Controversias Comerciales Privadas”, “Grupos Neutrales” y “Órgano de apelación”.

Con ello, los problemas del “Órgano de Resolución de Controversias” de la OMC, en el sentido de concentrar un poder excesivo e inapelable, se volverán todavía mayores en el caso del ALCA, al supeditar a los países –incluida su legislación interna– a instancias externas sobre cuyo funcionamiento y principios se tiene una muy escasa influencia.

#### LOS CAPÍTULOS SOBRE “AGRICULTURA” Y SOBRE “SUBSIDIOS, ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS”

Hasta la fecha, los capítulos de Agricultura y de Subsidios son de los que han provocado los mayores desacuerdos en las negociaciones del ALCA, en la medida en que en ellos confluye el conflictivo tema de los subsidios a la producción agrícola, tema que no sólo separa a EE.UU. de los otros países en el ALCA, sino, más en general, a los principales países desarrollados del resto del mundo en la OMC, tal como ha quedado de manifiesto desde la reunión de

dicha organización celebrada en Cancún en septiembre de 2003. Luego de revisar brevemente los contenidos de esos capítulos volveremos sobre los conflictos derivados de los subsidios que los países desarrollados otorgan a sus productores agrícolas, en la medida en que se trata de un problema general que atraviesa a la totalidad de las negociaciones comerciales internacionales y no solamente al ALCA.

En los Cuadros A-8 y A-9 presentamos los contenidos relevantes de los 31 artículos del capítulo de agricultura y de los 18 artículos del capítulo de “Subsidios”. De los contenidos de ambos capítulos nos interesa destacar dos consideraciones que se desprenden de la lectura de dichos cuadros.

Por una parte, dichos contenidos se ajustan a lo que sería esperable dados los temas que allí se tratan. En lo que respecta al capítulo de agricultura, los contenidos se asemejan a los que hemos identificado en otros capítulos del ALCA: desgravación arancelaria generalizada, en este caso de los productos agrícolas; trato nacional; algunas propuestas de trato especial y diferenciado para las economías más pequeñas en relación a plazos y a asesoría técnica; etcétera. A ello se agregan desacuerdos explícitos –para los cuales en el Cuadro A-8 hemos reproducido los párrafos alternativos– en relación a bandas o franjas de precios y respecto a la posibilidad de aplicar salvaguardas. En cuanto al capítulo de subvenciones, se establecen métodos de cálculo para precisar el “valor normal” a partir del cual se identifica la existencia o no de *dumping*, propuestas para determinar el monto de daño derivado de *dumping* o subvenciones, así como requisitos para considerar que se trata de “daño grave” y para llevar adelante las investigaciones correspondientes.

Por otra parte, esos capítulos, y en particular el de agricultura, se diferencian de otros temas en lo que respecta a la relación que se establece con las negociaciones de la OMC. En otros temas del ALCA, los acuerdos de la OMC constituyen una suerte de “piso” a partir del cual se busca una profundización en la negociación hemisférica. En el capítulo de agricultura, por el contrario, en distintos artículos queda clara la postura estadounidense de que el tema agrícola *se traslade* a la OMC, con lo cual, para dicho tema, lo que ocurra en esa organización pasa a ser ya no un piso sino más bien un “techo” de la negociación hemisférica. En los hechos, lo anterior significa que en el tema agrícola –y especialmente en lo



que se refiere a los subsidios a la agricultura– EE.UU. se niega a asumir compromisos a nivel hemisférico mientras no se finiquiten las negociaciones sobre agricultura de la OMC, postura que ha resultado inaceptable para varios de los países de América Latina y El Caribe que son importantes exportadores de productos agrícolas. Para esos países, un ALCA que no incluya a la agricultura no tiene sentido alguno y, dentro del tema agrícola, un prerrequisito de la liberalización arancelaria es la eliminación de subsidios, o al menos el establecimiento de mecanismos de compensación que permitan atenuar sus efectos.

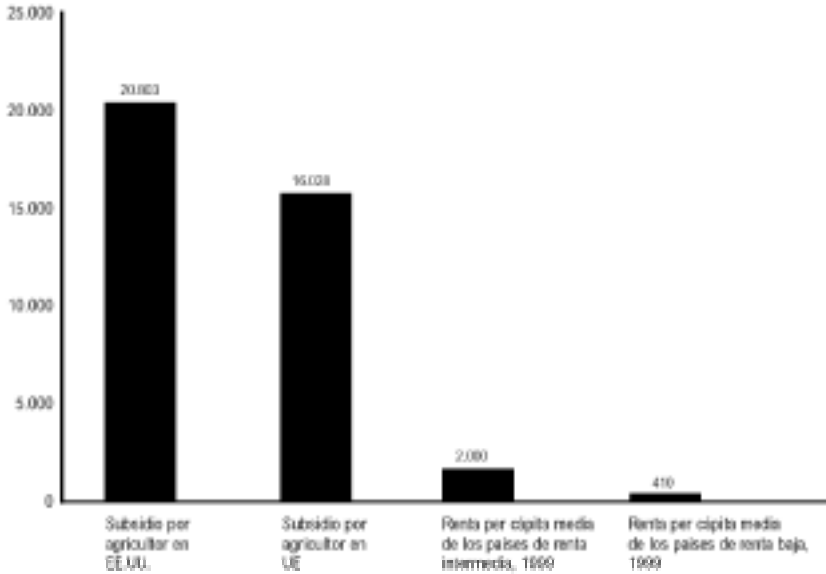
A partir de esa diferencia se han producido fuertes conflictos en la negociación del ALCA que han enfrentado principalmente a EE.UU. y al MERCOSUR, grupo que ha llegado a plantear que sin compromisos claros para la agricultura no hay ALCA.

A ese panorama en el interior de las negociaciones del ALCA habría que agregar que en el ámbito multilateral, esto es, en la OMC, el tratamiento del tema agrícola no anda mejor, a tal punto que la falta de acuerdos sobre dicho tema –y sobre todo respecto de los subsidios– viene jugando un papel central en los problemas de dicha organización, incluidos los fracasos de las reuniones ministeriales de Seattle (1999) y la más reciente de Cancún.

Es así que en el tema de los subsidios agrícolas las negociaciones del ALCA vienen reproduciendo en el ámbito hemisférico un conflicto que está presente a nivel global y que, lejos de atenuarse está más bien en vías de volverse más profundo. De manera muy breve, interesa destacar algunos de los principales componentes de ese conflicto.

En orden cronológico, hasta hace poco el eje del conflicto giraba en la OMC en torno a la diferencia en los niveles de subsidio que los principales países desarrollados destinan a sus productores agrícolas (véase Gráfico 2).

GRÁFICO 2  
 APOYO A LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS EN EE.UU.,  
 UNIÓN EUROPEA Y JAPÓN (EN MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: OXFAM (2002: 112).

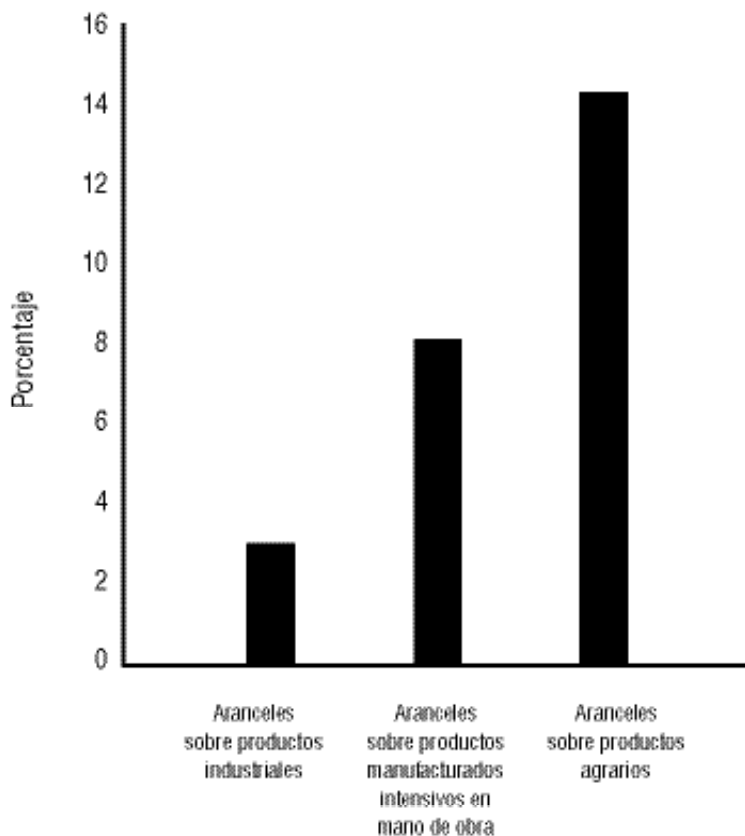
En ese contexto, EE.UU., junto con otros países exportadores de productos agrícolas, desde hace ya tiempo ha encabezado las exigencias para que la Unión Europea disminuya los subsidios a sus agricultores, transformándose ese en el principal punto de conflicto que entorpeció la Ronda Uruguay del GATT y que –a pesar del acuerdo sobre agricultura firmado como parte de los textos de Marrakesh– ha seguido presente en el desenvolvimiento de la OMC.

En el período reciente ha venido ganando fuerza lo que a nuestro juicio constituye el verdadero centro del conflicto, mismo que se ubica en las relaciones entre los países desarrollados y los atrasados. En efecto, el problema de fondo no son los distintos montos de subsidio que aplican los países desarrollados, sino el hecho de que, al aplicar todos ellos montos muy elevados de subsidios –los que, además, son crecientes (véase Gráfico 2)–, los principales perjudicados son los países atrasados, cuyos productores están por completo desprotegidos y no pueden en esas circunstancias competir –ni en los mercados

internacionales ni en sus propios mercados internos– con los productos de aquellos países.

Al respecto, cabe tener presente dos hechos adicionales. Por una parte, que además de competir globalmente con productos agrícolas subsidiados los países desarrollados aplican los mayores aranceles precisamente a esos productos procedentes de los países atrasados, con lo cual se completan las dos hojas de la tijera: por una parte abaratan artificialmente su producción agrícola, y por la otra encarecen también artificialmente la producción agrícola procedente de nuestros países (véase Gráfico 3).

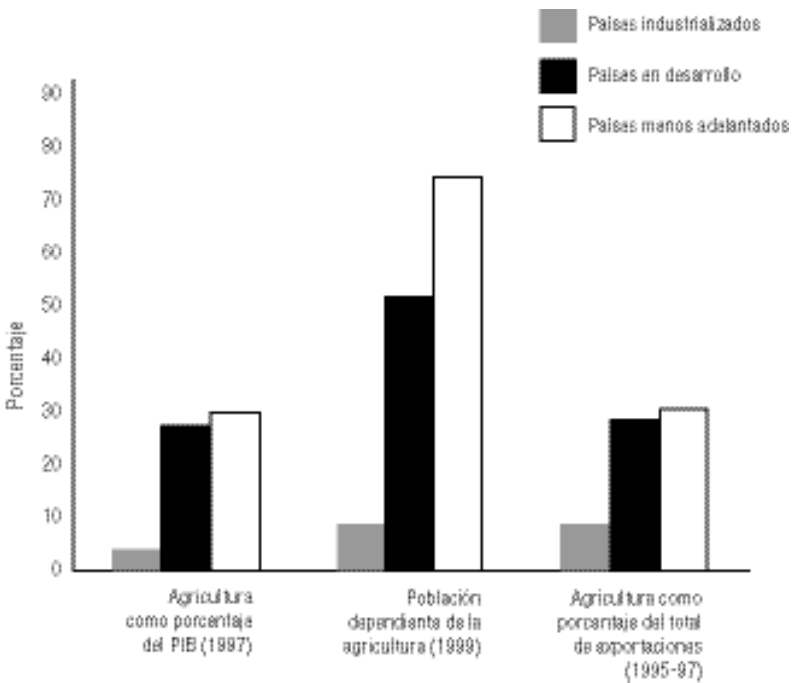
GRÁFICO 3  
ARANCELES MEDIOS IMPUESTOS POR LOS PAÍSES DESARROLLADOS  
A PRODUCTOS PROCEDENTES DE PAÍSES ATRASADOS



Fuente: OXFAM (2002: 100).

El otro elemento a considerar se refiere a lo que está siendo “cortado” por las dos hojas de la tijera recién descrita. Al respecto, la información del Gráfico 4 es elocuente: la importancia de la agricultura en la producción global, el empleo y las exportaciones es notablemente menor en los países desarrollados que en nuestros países. En la práctica, ello significa que en nuestros países se está sometiendo a un proceso de extinción a una actividad que genera una parte importante de la producción y de las exportaciones y, lo más grave, se está desplazando violentamente a muchos millones de productores agrícolas.

GRÁFICO 4  
 IMPORTANCIA DE LA AGRICULTURA EN LA PRODUCCIÓN,  
 EL EMPLEO Y LAS EXPORTACIONES



Fuente: OXFAM (2002: 111).

Las más claras evidencias de que el “conflicto agrícola” está dejando de ser una disputa principalmente entre países desarrollados y se está asumiendo como un problema Norte-Sur se dieron en Cancún con la constitución del “Grupo de los 20” encabezado por Brasil e India y las exi-

gencias de dicho grupo respecto a la desaparición de los subsidios agrícolas, lo cual va mucho más allá de las intenciones de distintos países desarrollados y permite un cauteloso optimismo en relación a las posturas negociadoras de América Latina y El Caribe en el capítulo agrícola del ALCA. En nuestra opinión, sin embargo, sería necesario avanzar en dos direcciones más generales, una hacia el conjunto de la economía internacional y la otra hacia el interior de los países atrasados.

Hacia el conjunto de la economía internacional, el avance consistiría en reconocer plenamente –actuando en consecuencia– que los países desarrollados en muchos ámbitos, y no sólo en el tema agrícola, aplican principios y políticas que son muy distintos a los que exigen para nuestros países (véase al respecto el “Índice de dobles raseros” construido por OXFAM, 2002: 95 a 121), con lo cual se han creado las condiciones para aumentar las disparidades en el funcionamiento de la economía internacional y las distancias entre nuestros países y las economías desarrolladas, como efectivamente ha venido ocurriendo.

Vinculado con lo anterior, dentro de nuestros países el avance debería consistir en una revisión del “credo librecambista”, logrando que los gobiernos, entre otras cosas, atiendan no al discurso sino a la práctica de los países desarrollados. En tal sentido, más allá de las negociaciones multilaterales y hemisféricas, de la muy necesaria formación de bloques para negociar en mejores condiciones y de la exigencia de que los países desarrollados –y EE.UU. en el ámbito hemisférico– efectivamente abran sus mercados, lo importante sería reconsiderar internamente el proceso de mercantilización y de sometimiento a la competencia a que se ve sujeta la totalidad de la vida económica y social.

Si esa reconsideración se diera, probablemente el papel hoy asignado a la agricultura regional cambiaría, la postura de nuestros gobiernos ante las negociaciones comerciales agrícolas tendría contenidos diferentes, y el futuro del sector agropecuario sería otro.

## ANTECEDENTES Y CONTENIDO DEL CAPÍTULO DE “INVERSIONES” DEL ALCA: EL ALCA COMO “AMI PLUS” Y SUS SIGNIFICADOS

La necesidad de estudiar con detenimiento el capítulo de inversiones del ALCA se justifica por varias razones. Por una parte, porque en buena medida, a través del ALCA, al igual que con el TLCAN, el objetivo central del gobierno estadounidense es crear las mejores condiciones para la inversión de sus grandes empresas, y ello a pesar de que ambos

tratados, al ser supuestamente de “libre comercio”, no tendrían por qué incorporar apartados referidos al movimiento de capitales, sino sólo al movimiento de mercancías. Por otra parte, el capítulo de inversiones probablemente es el más “transparente” de todo el borrador del ALCA, en el sentido de expresar de manera desembozada las facilidades de todo tipo que se pretende imponer a nivel hemisférico para los grandes capitales estadounidenses y las obligaciones que en contrapartida se pretende que asuman los gobiernos hacia esos capitales.

Vinculado con lo anterior, y formando parte importante de las causas que explican lo recién planteado, habría que tener presente un par de tendencias generales que caracterizan al movimiento global de capitales en el período reciente. De un lado, el muy elevado dinamismo que ha venido teniendo la actividad de las empresas transnacionales en el contexto de la llamada “globalización”, a tal punto que dichas empresas bien podrían considerarse como las principales destinatarias –y en buena medida como las artífices– del proceso globalizador. En tal sentido, en el Cuadro 8 se entregan cifras publicadas por la UNCTAD respecto de los flujos mundiales de IED y de la actividad de las transnacionales. Allí se observa un crecimiento exponencial de esos flujos durante los últimos veinte años, mucho mayor al del comercio internacional, y en general una presencia cada vez mayor de las transnacionales en el funcionamiento económico interno de los países, si bien para el bienio 2001-2002 hubo una severa disminución del dinamismo previo en el marco del deterioro económico mundial que se hizo presente desde el primer semestre de 2001. Por otro lado, los esfuerzos que se han venido desplegando por parte de los gobiernos del capitalismo desarrollado –y directamente por las grandes empresas transnacionales a través del “cabildeo”– para crear algún instrumento o instancia de carácter multilateral que se encargue de regular –o más bien, de asegurar la más plena desregulación posible– a la totalidad de los flujos internacionales de capital, instancia que en ese ámbito cumpliría un papel semejante al que le corresponde a la OMC en el comercio internacional.

Luego del fracaso que se produjo en el intento por lograr un Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI) en el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la intención de crear esa instancia multilateral se ha mantenido. Al respecto basta recordar que uno de los “Temas de Singapur” definidos en la OMC es precisamente ese, con posibilidades de que en un futuro cercano se pretenda que la OMC amplíe sus funciones al ámbito del movimiento internacional de capitales.

En tanto eso no ocurre, los principios que estuvieron presentes en el AMI –y cuyo conocimiento público generó un rechazo que finalmente empujó a la suspensión de las negociaciones en la OCDE– han venido reapareciendo e imponiéndose en otros niveles: en la legislación interna de los países, en los Tratados Bilaterales de Inversión, y en los capítulos de inversiones de los Tratados de Libre Comercio.

Es en esa lógica –de avanzar por la vía bi- o plurilateral hasta tanto no sea creada alguna instancia global– que se ubican tanto el capítulo XI del TLCAN como el capítulo de inversiones del ALCA y los capítulos de inversiones de los tratados que EE.UU. ha venido concretando con distintos países de la región, lo que además deja al descubierto el origen principalmente estadounidense de la exigencia de liberación plena y máximas garantías a la acción de las grandes empresas (ver Cuadro 8).

**CUADRO 8**  
**ALGUNOS INDICADORES DE IED Y LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL**  
**1982-2002 (EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y EN PORCENTAJE)**

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)				Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)					
	1982	1990	2002	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001	2002
Entradas de IED	59	209	651	23.1	21.1	40.2	27.3	29.1	-40.9	-21.0
Salidas de IED	28	242	647	25.7	16.5	35.7	60.5	9.5	-40.8	-9.0
Monto acumulado de las entradas de IED	802	1.954	7.123	14.7	9.3	17.2	19.4	18.9	7.5	7.8
Monto acumulado de las salidas de IED	595	1.763	6.866	18.0	10.6	16.8	18.2	19.8	5.5	8.7
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	...	.151	370	25.9	24.0	51.5	44.1	49.3	-48.1	-37.7
Venta de las filiales en el extranjero	2737	5.675	17.685	16.0	10.1	10.9	13.3	19.6	9.2	7.4
Producto bruto de las filiales en el extranjero	640	1.458	3.437	17.3	6.7	7.9	12.8	16.2	14.7	6.7
Activos totales de las filiales en el extranjero	2.091	5.866	26.543	18.8	13.9	19.2	20.7	27.4	4.5	8.3
Exportaciones de las filiales en el extranjero	722	1.197	2.613	13.5	7.6	9.6	3.3	11.4	-3.3	4.2
Puestos de trabajo en las filiales en el extranjero (en miles)	19.375	24.262	53.094	5.5	2.9	14.2	15.4	16.5	-1.5	5.7
PIB (a precios corrientes)	10.805	21.672	32.227	10.8	5.6	1.3	3.5	2.6	-0.5	3.4
Formación bruta de capital fijo	2.286	4.819	6.422	13.4	4.2	1.0	3.5	2.8	-3.9	1.3
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	30	72	21.3	14.3	6.2	5.7	8.2	-3.1	...
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.053	4.300	7.838	15.6	5.4	3.4	3.3	11.4	-3.3	4.2

Fuente: UNCTAD (2003: 3).

Con base en esos elementos –gran dinamismo de la inversión transnacional y ausencia de un marco global para dicha inversión– no es difícil entender la importancia asignada por el gobierno estadounidense a la inclusión de un capítulo de inversiones en las negociaciones del ALCA, así como la crudeza con que ese capítulo expresa los intereses de las corporaciones de dicho país, llevando todo ello a la necesidad de una revisión minuciosa de los contenidos que hasta la fecha tiene dicho capítulo. Al igual que lo hemos hecho para los otros capítulos, en el Cuadro A-10 presentamos los principales contenidos del capítulo de inversiones. Al respecto, interesa destacar lo siguiente.

En el cuadro sólo hemos recogido una de las nueve definiciones alternativas de inversión que están en el Tercer Borrador del ALCA. En esas nueve definiciones la intención es que el capítulo proteja prácticamente a todas las formas de inversión y que su aplicación sea obligatoria en todos los niveles de gobierno, existiendo diferencia sólo en cuanto a las inversiones especulativas, en relación a las cuales una de esas propuestas es que no se considere como inversión a “los activos que no se vinculen directamente con una actividad productiva”, y otra propuesta es que no se considere como inversión a “los flujos meramente financieros, tales como aquellos destinados sólo para ganar acceso indirecto al mercado financiero de otra Parte”.

El capítulo protege hasta el extremo la libre transferencia que los capitales hagan de recursos hacia el exterior de la economía huésped. Sólo se acepta, como excepción transitoria, a situaciones de crisis de balanza de pagos, y en este caso el ALCA va más allá de otros tratados, ya que se exige que el país demuestre que el problema de balanza de pagos está siendo manejado “de acuerdo con los criterios internacionalmente aceptados” (léase programa de ajuste del FMI).

Tanto en lo referido a “Expropiación e indemnización” (art. 13) como en la “Compensación por pérdidas” (art. 14), el texto pierde la precisión que posee en otras partes, pero se trata de una “pérdida” claramente favorable al capital transnacional. En el primer caso, se limita al máximo la posibilidad de expropiar, de nacionalizar o de “*adoptar una medida equivalente*”, lo que puede entenderse como cualquier medida gubernamental que afecte la ganancia presente o futura del capital extranjero. En el segundo caso, los gobiernos se comprometen a indemnizar a los inversionistas por guerra, revolución “*u otras situaciones similares*”, con lo cual también en este caso se abre una indefinición donde caben motivos de variedad infinita que podrían dar lugar a la exigencia de indemnización.



Al contrario de esas ambigüedades, más de la mitad del articulado del capítulo (30 de 51 artículos) está dedicado a definir con toda precisión el tratamiento de las controversias que pudieran generarse respecto de la inversión extranjera, y sobre todo respecto de la “Solución de controversias entre un inversionista de una Parte y una Parte receptora de la inversión”, tema al que se dedican 28 artículos.

El artículo 7 del capítulo de inversiones del ALCA, referido a “requisitos de desempeño”, se presenta por separado en el Cuadro 9. La lectura del Cuadro 9 ahorra mayores comentarios: sólo señalaremos que los gobiernos se comprometen a no exigir desempeño alguno precisamente en relación a todos aquellos puntos (transferencia de tecnología, nivel de exportaciones, saldo comercial, encadenamientos productivos) que supuestamente deberían hacer deseable la llegada de la inversión extranjera. Al respecto, cabe destacar que el artículo 7 del Capítulo de inversiones del ALCA es igual a la parte de “Requisitos de desempeño” del AMI, y lo mismo es posible concluir si la comparación se hace con el TLCAN y con los tratados bilaterales que EE.UU. está negociando o ya ha puesto en marcha con distintos países latinoamericanos.

#### CUADRO 9 ARTÍCULO 10 DEL CAPÍTULO SOBRE INVERSIONES

---

##### **10.1. Requisitos de desempeño**

---

Ninguna Parte 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 Estado no Parte en su territorio para:

- a) exportar a un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;
- 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 o servicios de prestadores de servicios en su territorio;
- 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 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, un proceso productivo u otro conocimiento 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
- g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que preste para un mercado específico, regional o para el mercado mundial.

##### **10.3. Incentivos de desempeño:**

Ninguna Parte podrá condicionar la recepción [de un incentivo o] de una ventaja [de un beneficio] o que se continúe recibiendo la misma, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, [u] operación [, venta u otra disposición] de una inversión en su territorio por parte de un inversionista de una Parte [o no Parte] al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos: (se repiten los puntos b, c, d y e del párrafo anterior).

---

En tal sentido, y sólo a modo de ejemplo, en el Cuadro 10 se compara el ALCA con el artículo 1106 del TLCAN.

**CUADRO 10**  
**SEMEJANZAS ENTRE EL ALCA Y EL TLCAN, EN RELACIÓN CON LOS**  
**“REQUISITOS DE DESEMPEÑO” PARA LA INVERSIÓN EXTRANJERA**

<b>TLCAN: CAP. XI, Artículo 1106: requisitos de desempeño</b>	<b>ALCA: Artículo 10 del capítulo sobre Inversiones</b>
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. Requisitos de desempeño: Ninguna Parte podrá imponer ni obligar al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos o hacer cumplir ningún compromiso o iniciativa en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte, en relación con cualquier inversión de un inversionista de cualquier Parte en su territorio para:
a) exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios;	(a) exportar un determinado tipo, nivel o porcentaje de bienes o servicios;
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 o servicios de prestadores de servicios en su territorio;	(c) adquirir, utilizar u otorgar preferencia de compra a mercancías producidas o a servicios prestados en su territorio;
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 esa inversión;
e) restringir las ventas en su territorio de los bienes o servicios que tal inversión produzca o preste 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 los bienes o servicios que tal inversión produzca o preste relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de las exportaciones o a las ganancias que generen en divisas;
f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento 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;	(f) transferir a una persona en su territorio tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad, salvo cuando el requisito se imponga por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente, o para actuar de una manera que no sea incompatible con otras disposiciones de este Tratado;
g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que preste para un mercado específico, regional o para el mercado mundial;	(g) actuar como el proveedor exclusivo de los bienes o servicios que preste para un mercado específico, regional o para el mercado mundial.
<b>ARTÍCULO 1102: TRATO NACIONAL.</b> ...4.- Para mayor certeza, ninguna Parte podrá:	Incentivos de desempeño: Ninguna Parte podrá condicionar la recepción de un incentivo o ventaja o que se continúe recibiendo la misma, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de una Parte o de un país no Parte al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos: (se repiten los puntos b, c, d y e del párrafo anterior).
a) imponer a un inversionista de otra parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria en una empresa establecida en territorio de la otra parte, esté en manos de sus nacionales ...	

Un último elemento que interesa destacar es el referido al TED en el capítulo de inversiones del ALCA. Al respecto, en el Cuadro 11 se identifican las referencias a las “Economías más Pequeñas” que aparecen en el borrador del capítulo.

**CUADRO 11**  
**REFERENCIAS A LAS “ECONOMÍAS MÁS PEQUEÑAS” (EMP)**  
**EN EL CAPÍTULO DE INVERSIONES**

<b>ART.</b>		<b>Nº</b>	<b>TEMA</b>
Art. 2	Ámbito de aplicación	2	Posible exclusión en sectores para EMP; posible negociación caso por caso para inversiones previas
Art. 5	TNMF	1	No aplicación, cuando una EMP dé trato especial a otra EMP
Art. 9	Trato justo y equitativo	1	Una EMP podrá otorgar un trato más favorable a inversionistas de otras EMP, sin que sea violación del Trato justo y equitativo
Art. 10	Requisitos de desempeño	1	Posibilidad de EMP de establecer requisitos para el desarrollo, compatibles con la OMC
Art. 11	Personal clave	1	Posibilidad para EMP de seleccionar personal local, en puestos clave, para capacitación técnica y transferencia de conocimientos
Art. 12	Transferencias	2	Posible restricción en EMP, por problemas de BdeP, por volatilidad y vulnerabilidad; posibilidad de demoras en entrega de divisas
Art. 13	Expropiación e indemnización	1	EMP con crisis de divisas tendrán más plazos sin intereses para pagar indemnizaciones
Art. 14	Compensación por pérdidas	2	Por BdeP o necesidades de desarrollo, demora en pagos para EMP; en caso de pérdida catastrófica, prioridad a empresas nacionales
Art. 15	Excepciones generales y reservas	1	Los convenios especiales entre las economías más pequeñas que constituyan un mercado común, no se extenderán a Estados no parte
Art. 16	Reservas	2	Mantención “mientras sea necesario” (y/o disminución. más lenta) de reservas para EMP
Art. 17	Excepciones generales	1	Posibilidad de que las partes establezcan excepciones para EMP
Art. 22	Solución de controversias	2	Asistencia técnica y prórroga de plazos, para EMP. “Fondo regional de integración”, o algún otro esquema, para apoyar a EMP en costos legales derivados de controversias

Según se observa en el Cuadro 11, a lo largo del capítulo de inversiones del tercer borrador hay 17 menciones al TED, presentes en 12 artículos (en el segundo borrador eran 20 menciones en 16 artículos), referidas a algunas facilidades de plazo o de flexibilidad en el cumplimiento de compromisos para las EMP, incluyendo la creación de un “Fondo Regional de Integración” (FRI) que facilitaría a esas economías el hacer frente a los costos de eventuales controversias. Hasta la fecha no se sabe de mayores niveles de concreción en esos ofrecimientos o de planes para la creación del FRI, y todo parece indicar

que el acceso a esas eventuales facilidades quedará sujeto al criterio que cada país defina respecto de cuáles contrapartes serán consideradas como EMP y respecto de qué facilidades está dispuesto a otorgar.

## LOS CAPÍTULOS SOBRE “COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO” Y SOBRE “POLÍTICAS DE COMPETENCIA”

Mas allá de las especificidades de cada uno de estos dos capítulos, que identificaremos a continuación, es importante tener presente que ambos apuntan en una dirección general semejante: el reforzamiento del mercado como eje superior de articulación de la actividad económica y, en buena medida, del conjunto de la vida social de los países participantes del ALCA.

En efecto, tanto a través de la imposición de un conjunto homogéneo de reglas de desregulación de los mercados, de apertura comercial y de incentivos de la competencia que implican ubicarla como valor supremo (objetivo principal implícito del capítulo de “Políticas de competencia”), como a través de una reducción sustancial de la capacidad de los estados para definir sus políticas de gasto público (reducción plasmada en el capítulo de “Compras del Sector Público”), lo que se busca es la identificación del mercado como actor único en la distribución de capacidades y recursos en la economía.

Desde luego, el “mercado” y la “competencia” que resultan “deificados” a través de estos y otros capítulos del ALCA nada tienen que ver con el “libre mercado”, el “libre comercio” o la “competencia perfecta”, sino con mercados, circuitos comerciales y formas competitivas con un claro dominio de un pequeño número de grandes empresas, que en el ámbito regional son estadounidenses en su inmensa mayoría. Por ello, el proceso que se impulsa está lejos de ser neutro en términos de su impacto sobre las distintas economías y sobre las empresas que en ellas actúan y, por el contrario, dicho proceso implica una muy aguda concentración de oportunidades y beneficios a favor de EE.UU. y sus empresas.

Todo ello no es nuevo, y de hecho la imposición extrema del mercado como rector del funcionamiento económico ya viene ocurriendo en la región desde hace alrededor de dos décadas, pero a través del ALCA esa deificación del mercado amenaza con profundizarse, y sobre todo intenta asumir un carácter irreversible al quedar plasmada en un acuerdo internacional que se impone por encima de las regulaciones y prácticas internas y define un “horizonte” a esas regulacio-

nes y prácticas. Esto último es otro elemento en común de los dos capítulos que revisaremos: ninguno de ellos se refiere directamente al comercio internacional o al movimiento internacional de capitales, sino a componentes internos de la economía, y por tanto ambos capítulos van mucho más allá de la definición de las relaciones externas de los países del ALCA: normas sobre la competencia en un caso, y compras gubernamentales en el otro.

Teniendo presentes esas consideraciones generales, pasaremos a la revisión de cada uno de los dos capítulos.

#### CAPÍTULO SOBRE “COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO”

En el Cuadro A-11 se presenta el índice del actual borrador del capítulo de “Compras del Sector Público” (que en su versión oficial tiene un total de 30 páginas con 33 artículos), así como una síntesis del contenido presente en algunos de los artículos de dicho borrador.

Algunos de los contenidos específicos que se desprenden de ese cuadro se mencionan a continuación.

Lo que se busca de manera explícita es “ampliar el acceso a los mercados”, de tal manera que dicho acceso incluya a la casi totalidad de los bienes y servicios comprados por los gobiernos de los países miembros del ALCA. En el Primer Borrador del ALCA la intención del capítulo era incluso más transparente, ya que se planteaba que “El objetivo de este Capítulo es crear, y mantener y profundizar un único y amplio mercado de compras públicas entre las Partes”.

Bajo ese criterio de “ampliar el acceso”, los gobiernos se comprometen a aplicar una serie de principios respecto de sus compras, pensados para favorecer la plena participación de proveedores provenientes de los países del ALCA (art. 4), lo que incluye tanto el “Trato de Nación más Favorecida” como el “Trato Nacional” (art. 5).

En el documento público en el cual el gobierno de EE.UU. definió su posición sobre el capítulo de compras del sector público (*FTAA negotiating group on government procurement public summary of US*), el “trato nacional” muestra su verdadera cara. En dicho documento se plantea: “En la evaluación de las calificaciones específicas de los oferentes, las autoridades gubernamentales deberán considerar la actividad global de negocios y la experiencia”. No por casualidad algo muy semejante estuvo plasmado en el primer borrador oficial del capítulo, en el cual se decía: “Las Partes dispondrán que sus entidades compra-

doras evalúen la capacidad financiera, comercial y técnica de un proveedor sobre la base de las actividades comerciales globales”.

En el mismo sentido arriba señalado, los gobiernos se comprometen a no exigir “condiciones compensatorias especiales” de ningún tipo hacia los proveedores extranjeros que pudiesen derivarse de la aplicación de políticas de fomento al desarrollo local, mejoramiento de la balanza de pagos, encadenamientos productivos hacia la economía nacional, saldos comerciales, etcétera.

El capítulo de “Compras del Sector Público” del ALCA será aplicado a todas las compras de gobierno que superen un monto que aún está siendo objeto de negociación. Desde luego, la intención de los beneficiarios del capítulo (léase las empresas estadounidenses) es que dicho monto sea el menor posible.

Se establece claramente, en el art. 11, la primacía de los compromisos asumidos en el ALCA respecto de las legislaciones nacionales.

Para identificar la relevancia del capítulo y de aquellos contenidos del mismo que estamos destacando es necesario tener presente que el gasto gubernamental sigue siendo de la mayor importancia en la economía contemporánea. En efecto, a pesar de todos los discursos “antiestatistas” y de la reducción que efectivamente se ha dado en la acción estatal, principalmente del Estado como productor de bienes y servicios, así como del llamado “Estado Social” o “Estado de Bienestar”, lo cierto es que el gasto público se mantiene como un componente clave del total de los gastos que permiten realizar la producción, con porcentajes de ese total que en no pocos países superan al 30 o 40%, y que incluso en muchos casos han tendido a aumentar durante las últimas décadas.

Son precisamente esas grandes magnitudes que históricamente ha tenido el gasto público, y que mantiene hasta hoy, las que explican la importancia de dicho gasto como instrumento a través del cual los gobiernos definen y aplican políticas (regionales, sectoriales, sociales, anticíclicas, etc.) a través de las cuales se van construyendo los rumbos y contenidos del desarrollo nacional. Esa ha sido la historia de la acción gubernamental de los países hoy desarrollados, y debería ser la historia de dicha acción en nuestros países, sin que ello signifique avalar las experiencias de clientelismo, ineficiencia y corrupción que en muchos casos han acompañado a la gestión pública sobre nuestras economías.

Por consiguiente, la inclusión de las “Compras del Sector Público” en el ALCA –con antecedentes inmediatos en el Acuerdo

sobre Compras del Sector Público de la OMC, si bien este acuerdo tiene un carácter “plurilateral”– constituye un peligro de la mayor importancia para la capacidad de definición estatal –y, más que eso, nacional– del funcionamiento económico interno, amenazando “esterilizar” dicha capacidad y trasladar sus efectos hacia aquellos productores y comerciantes que por su tamaño y capacidad competitiva tendrán todas las ventajas para ganar las licitaciones gubernamentales.

#### CAPÍTULO SOBRE “POLÍTICA DE COMPETENCIA”

El capítulo tiene un total de 13 páginas y 16 artículos, algunos de cuyos contenidos se presentan en el Cuadro A-12. De la lectura de la síntesis presentada en dicho cuadro se desprenden los siguientes puntos específicos.

Los estados se comprometen a abrir paso a las grandes empresas del hemisferio para que compitan con los productores internos en todas las economías nacionales, eliminando cualquier barrera que frene la “libre competencia” y modificando en esa dirección las legislaciones nacionales, lo que implica “proscribir las prácticas anticompetitivas de los agentes económicos, tanto *públicos* como privados” (las cursivas son nuestras).

Tanto las prácticas regulatorias de los estados como la acción de las empresas estatales deberán estar sujetas a los principios acordados en este y los restantes capítulos del ALCA, y en el mismo sentido se contempla la definición de un plazo para establecer el futuro de las ayudas estatales que “sean susceptibles de afectar el comercio entre las partes”.

Se establecen tres tipos de autoridad para la “defensa de la competencia”: una autoridad a nivel nacional, un Comité conformado por representantes de cada una de las partes, y el “Mecanismo de Examen de Políticas de Competencia”.

En la definición del “cronograma” para adoptar y aplicar las normas de competencia se tomarán en cuenta las diferencias de desarrollo y tamaño de las economías, lo que significa, a lo más, plazos algo mayores para los países más atrasados.

Más allá de los puntos específicos recién mencionados, tanto del texto completo del capítulo como del Cuadro A-12 se desprenden un par de elementos de carácter general, que a nuestro juicio son centrales. Por una parte, el sentido profundo del capítulo apunta a asignar a los estados la tarea de abrir paso al “libre mercado”, exigiendo para ello un proceso profundo y rápido de desregulación de la compe-

tencia, lo que implica desde luego poner a competir en condiciones de igualdad a economías y empresas que son profundamente desiguales. Por otra parte, el capítulo está claramente dirigido a limitar la acción no de los monopolios en general, y menos aún de los monopolios privados (que con seguridad son los que mayores impactos negativos causan sobre los consumidores), sino de los monopolios estatales. Son estos los verdaderos destinatarios del capítulo, y para ello se les coloca como semejantes –o más bien, como mucho peores– a los monopolios privados, y se abandona cualquier posible consideración acerca de la producción pública de bienes y servicios básicos asociada a derechos y necesidades elementales, sometiendo a las empresas estatales a la misma lógica mercantil que las privadas. En suma, los contenidos de los dos capítulos del ALCA que hemos revisado en este apartado clase se complementan perfectamente, apuntando ambos a la castración de las principales formas de acción del Estado sobre la economía y anulando sustancialmente las posibilidades de que a través de dicha acción las sociedades del hemisferio encaucen su desarrollo.

Históricamente, el Estado ha accionado sobre la economía actuando como comprador, como regulador y como productor. De acuerdo al ALCA, las compras gubernamentales minimizan su efecto interno y se canalizan hacia los grandes proveedores extranjeros; la regulación de la competencia y del conjunto del funcionamiento económico se ve transformada en su contrario, y la escasa producción estatal de bienes y servicios aún no privatizada es sometida a las mismas reglas y criterios mercantiles que la producción realizada por el capital privado.

Por todo ello, no es casual que los capítulos de Compras del Sector Público y de Políticas de Competencia se hayan constituido en temas de conflicto cuando se intentó llegar a un texto consensuado en el interior de las negociaciones del ALCA, ni que la intención estadounidense de incorporar los mayores niveles posibles de compromiso en esos dos temas se haya topado con la oposición de otros países para los cuales lo referido a esos temas debería limitarse a normas sobre transparencia.

## LOS CAPÍTULOOS SOBRE “DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL” Y SOBRE “SERVICIOS”

Debemos iniciar el análisis de estos capítulos del ALCA señalando que están vinculados con dos de las características más importantes de la



economía mundial. Por un lado los derechos de propiedad intelectual, que están relacionados con la creciente importancia del conocimiento en los procesos económicos y sociales; y, por otro, el comercio internacional de los servicios, que a su vez está expresando el peso cada vez mayor de este sector –resultado de diversas tendencias, entre ellas los procesos denominados como subcontratación y el *outsourcing* en la manufactura. Dividiremos la exposición en dos grandes apartados, en los cuales abordaremos cada uno de los capítulos tratando de abarcar tres dimensiones básicas: una breve presentación de los contenidos, su vinculación con los acuerdos respectivos de la OMC, y una valoración sobre su importancia para las economías latinoamericanas.

#### EL CAPÍTULO SOBRE LOS “DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL”

En el Cuadro A-13 se presenta el índice del capítulo. El contenido tiene una similitud muy grande con el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), e incluso avanza un poco más en términos de mayor cobertura. Veamos los elementos centrales.

En torno a las disposiciones generales, cabe destacar que en varios artículos se ratifica la idea de que el acuerdo sobre DPI debe impulsar la innovación y la transferencia de tecnología, al mismo tiempo que no debe ser obstáculo al desarrollo socioeconómico y tecnológico. Existiendo visiones diferentes en torno a este tema central, por ejemplo en el artículo 4 Sección B1, varios apartados tienen dos redacciones, que expresan por un lado la perspectiva de que los DPI deben incidir, además de lo señalado anteriormente, en el beneficio de los productores y los usuarios y en el bienestar social y económico, en tanto que la otra redacción sólo marca como restricción a la libre competencia.

Por lo demás, se pueden mencionar los siguientes aspectos: se hace explícito que los DPI no deben impedir que las partes, países, adopten medidas para la protección de la salud pública; “y, en particular, a “promover el acceso a los medicamentos existentes y a la investigación y desarrollo de nuevas medicinas”, reconociendo la capacidad que tienen los países para legislar al respecto; se introduce el concepto de agotamiento regional; se acepta como referencia máxima y mínima lo establecido en los ADPIC; están los principios de trato nacional y de trato de la nación más favorecida; se establece un máximo de cinco

años para la revisión de las legislaciones nacionales para adecuarlas a lo que se pacte en el Acuerdo.

De las siguientes secciones se puede apreciar que existe la tendencia a fortalecer los DPI, basándose en primer lugar en los ADPIC, pero también en los Convenios internacionales respectivos. De hecho, podríamos señalar que hay cinco características: hay una ampliación de la materia protegida; existen ambigüedades (términos y cláusulas en conflicto) que ratifican el fortalecimiento de los DPI; el tiempo de protección es mayor; se incorporan algunos elementos novedosos en relación a la legislación internacional existente; y, finalmente, hay definiciones y artículos que son bastante discutibles. Ilustremos cada uno de estos aspectos.

De manera particular debemos señalar que en el proyecto se observa claramente que existe un gran interés por avanzar en términos de fortalecer los derechos de propiedad intelectual, incluyendo aspectos como los conocimientos tradicionales, obtención de variedades de vegetales, y los recursos genéticos. Ahora bien, para comprender la importancia de la negociación de los DPI es necesario recordar que uno de los elementos fundamentales del proceso de la mundialización es el cambio técnico, y de manera más precisa la innovación, sustento central de la competitividad de largo plazo. Esto implica que la generación y apropiación del conocimiento científico técnico es central tanto para las empresas como para los países. Estando concentradas tales capacidades en los países desarrollados, se entiende que estos tengan el mayor interés en fortalecer y garantizar la apropiación de sus resultados económicos, es decir, de las rentas tecnológicas. Hay que reconocer que si bien nuestros países han logrado establecer un conjunto de capacidades científico-tecnológicas, estas no tienen ni los recursos necesarios –por ejemplo, la inversión en investigación y desarrollo es inferior al 1% del PIB, en tanto que en los países capitalistas avanzados es superior al 2%– ni la magnitud de las existentes en las naciones desarrolladas, además de que el actual modelo de reproducción ha destruido capacidades tecnológicas sin dar oportunidad a su reconstrucción.

Además hay que recordar que América Latina tiene una amplia variedad tanto de recursos vegetales como de conocimientos tradicionales potencialmente explotables desde el punto de vista económico a través de su patentamiento. Tal es el caso de los conocimientos tradicionales vinculados con las plantas de uso medicinal.

Finalmente, en una revisión histórica de los derechos de propiedad intelectual se encuentra que existe un uso muy diverso de ellos para el fortalecimiento del desarrollo de los países, destacando que cuando existen economías que se están desarrollando lo que importa es mantener una regulación flexible y no restrictiva a fin de promover la innovación y difusión tecnológica.

En contraste, y como puede observarse en el Cuadro 12, las negociaciones de los DPI en el ALCA, al fortalecer y hacer más rigurosa la apropiación privada, abren las puertas para que los conocimientos –científicos, tecnológicos, tradicionales, etc.– sean cada vez más concentrados en los países desarrollados, de tal forma que, dada la capacidad de generación y absorción de conocimiento de las naciones de nuestra región, es posible que la brecha tecnológica y productiva se mantenga o incluso se amplíe. Esto dependerá de los resultados finales y de la manera en que los pueblos hagan valer sus derechos, bien de manera directa, bien a través de sus gobiernos. Un aspecto que también está presente en esta negociación son los acuerdos y convenios que se efectúan en el marco de la OMC, por lo que hay que estar pendientes al respecto.

**CUADRO 12**  
**GASTO EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO**  
**Y PATENTES OTORGADAS EN AMÉRICA, PAÍSES SELECCIONADOS, 2002**

	<b>Gasto en ID</b> <b>Millones Dól.</b>	<b>Gasto en ID</b> <b>% PIB</b>	<b>Total Patentes</b>	<b>Residentes</b> <b>(nacionales)</b>	<b>No residentes</b> <b>(extranjeros)</b>
Argentina*	361	0,39	1.587*	9,1	90,9
Brasil	6.239*	1,04*	8.864	42,0	58,0
Canadá**	13.830	1,88	12.019**	10,1	89,9
Chile*	360**	0,57**	620*	6,0	94,0
Colombia	81	0,10	372	3,2	96,8
Cuba	190	0,62	92	60,9	39,1
Ecuador**	26*a		26**	19,2	80,8
El Salvador			39	28,2	71,8
EE.UU.**	276.434	2,64	166.039**	52,8	47,2
México	2.628a	0,90**	6.611	2,1	97,9
Paraguay	5	0,10	90	3,3	96,7
Perú	58	0,10	550	4,0	96,0
Venezuela	362a	0,38	590	2,9	97,1

\* Datos del 2000. \*\* Datos del 2001 referidos a las actividades de ciencia y tecnología, que son ligeramente superiores a los realizados en investigación y desarrollo.  
Fuente: Elaboración propia a partir de RICYT (2004).

## EL CAPÍTULO DE SERVICIOS

El Capítulo de Servicios (ver Cuadro A-14), al igual que el de Propiedad Intelectual, tiene estrecha semejanza con las normas establecidas en la OMC, en este caso con el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGSCS), resultado de la Ronda Uruguay y vigente desde 1995. Cabe aclarar que la propuesta publicada como “Segundo Borrador” (2002) era aún bastante limitada en relación a los contenidos del AGSCS, y una buena parte del texto estaba prácticamente sin definición de los artículos. Sin embargo, en el Tercer Borrador ya se muestra un grado de avance en términos de los aspectos más generales, y se introdujeron varios capítulos.

### ASPECTOS RELEVANTES DE LOS ARTÍCULOS

Al igual que el resto de los capítulos del ALCA, todo el texto viene entre corchetes, y se presentan ahora tres redacciones nuevas, que no se habían negociado, pero que al amparo del documento FTAA.TNC/23 párrafo 2, que define la continuidad de los trabajos de la comisión negociadora a partir de propuestas específicas de uno o varios países, se publican y se ponen a discusión. Al parecer tales textos constituyen elaboraciones de un solo país no discutidas hasta el momento. Esto lo sugieren la revisión de los mismos y la existencia de un único corchete en cada texto.

En términos generales, en la primera parte del Capítulo se reproducen los AGSCS. Así, en el art. 1 se presentan las definiciones básicas. En el art. 2 se definen los alcances, que son una expresión de los AGSCS, abarcando a todos los sectores en sus aspectos generales. En el párrafo 1.2 se dan las excepciones, relativas a determinados servicios aéreos, los servicios financieros transfronterizos, las compras gubernamentales, y los subsidios o donaciones. Las modalidades bajo las cuales se considera el comercio (transfronterizo) de un servicio, al igual que en los AGSCS, son cuatro: los que propiamente atraviesan las fronteras, cuando el consumidor de un país compra el servicio en otro país miembro, cuando se requiere la presencia comercial, y cuando se requiere la presencia física.

Dada la complejidad de la definición y forma de comercialización de los servicios, se reconoce que la cobertura está en función de la liberalización de los modos de suministro, y para ello se explicita que los países en desarrollo tendrán flexibilidad para el cumplimiento

de compromisos y se menciona que deberán estar incluidos sus intereses de desarrollo.

Los artículos 3 y 4 abarcan dos principios básicos de lo que es la actual negociación del ALCA. El primero incluye la cláusula del trato de nación más favorecida –cabe destacar que aquí se incluye la aceptación de ciertas exenciones relativas a economías pequeñas y sus países vecinos– y el segundo se refiere al trato nacional, donde se incluye un párrafo (el 4.6) que especifica que a los países en desarrollo se les permite mantener excepciones con miras a lograr objetivos de desarrollo nacional sostenibles.

Asimismo, con el artículo 6 se trata de mantener el principio de transparencia en términos de la información de medidas relativas a los servicios de cada país.

El artículo 5 tiene varias redacciones de párrafos en las cuales se observan con claridad diversas posiciones: la que especifica sólo restricciones cuantitativas que tendrán que estar indicadas, y aquella que acepta una lista de compromisos por sector pero con total apertura.

En torno a la regulación doméstica o reglamentación nacional, el artículo 8 se refiere al reconocimiento del derecho que tienen las partes para definir sus objetivos de política de desarrollo para el sector, pero siempre y cuando no menoscaben el acuerdo que se logre en el marco del ALCA. En este apartado se pretende definir los lineamientos para que las regulaciones de cada país no entren en contradicción con la negociación del ALCA. Existen en el Tercer Borrador dos redacciones, que igualmente muestran dos posiciones: una que busca hacer prevalecer de manera irrestricta los acuerdos del ALCA, limitando las políticas que puedan implementar los gobiernos nacionales e inclusive a los distintos niveles de administración, local o sub-federal; la otra posición intenta hacer prevalecer la posibilidad de implementar políticas nacionales con mayor facilidad, pero sin entrar en conflictos con el ALCA.

En términos generales, el resto de los artículos siguen la misma tónica, pero con mayor apego a lo establecido en los AGSCS. Sin embargo, el artículo 21, Tratamiento de las Diferencias en los Niveles De Desarrollo y Tamaño de las Economías, es interesante en la medida que se plantea que habrá mayor flexibilidad para las economías de menor tamaño y desarrollo, tomando en cuenta sectores en los cuales pueden ser más sensibles o tener competitividad y que son vitales para su desarrollo.

Los textos relativos a los servicios profesionales, telecomunicaciones y financieros son presentados sin ninguna negociación previa, y una característica común de ellos es que pretenden una mayor apertura y liberalización.

Veamos el caso de las telecomunicaciones. El texto está compuesto por 17 artículos y el contenido en su conjunto va más allá de lo acordado en la OMC. Abarca a las medidas que afecten o tengan relación con el acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones, las obligaciones de los proveedores más importantes (lo que se conoce como dominantes), la prestación de servicios de información, y otras medidas que se especifican posteriormente. Por un lado destaca que se trata no sólo de asegurar el acceso a tales servicios –que es condicionado a ser prestado en condiciones “razonables y no discriminatorias”– sino que busca también incidir en la determinación de los precios establecidos por los países. Asimismo, busca limitar toda posible política o medida que apoye a las empresas importantes, que eran las operadoras públicas y estatales. En este sentido, se habla de eliminar las prácticas anticompetitivas existentes.

Esta propuesta está basada en las políticas implementadas por la *Federal Communication Commission* (FCC) de EE.UU., por lo cual se trata de garantizar el arrendamiento de todas y cada una de las partes de la infraestructura de telecomunicaciones existente a “tarifas razonables”. Los artículos 7 a 10 son una muestra clara de cómo se busca establecer políticas sectoriales a partir del ALCA. En efecto, en ellos se definen las características de los organismos reguladores, la política de tarifas –precios que deberán estar “basados en costos”– y licencias, así como el tipo de servicio universal. Respecto de este último, si bien se reconoce que cada parte debe definirlo, también se afirma que no deberá ser “más oneroso de lo necesario”. Precisamente en el párrafo 7.3 se especifica la prohibición (venta, en su caso) de cualquier propiedad de los gobiernos sobre las operadoras de telecomunicaciones: de otra manera, se requiere la privatización total del sector.

Este tipo de propuesta tendrá fuertes repercusiones sobre varios países, y dada la reciente resolución de la OMC respecto a la demanda de EE.UU. sobre México en el sector telecomunicaciones, se puede concluir que lo pactado en el ALCA garantizará el predominio de los intereses de las empresas multinacionales.

Así las cosas, se puede plantear que el rumbo que tomen las negociaciones de este capítulo dependerá de la concreción a la que lleguen en términos de los sectores particulares que incorporen.

Asimismo dependerá del avance que tengan las negociaciones en el marco de la OMC.

En este sentido, hay que recordar que en la actualidad las negociaciones sobre los AGSCS están en la etapa de las ofertas iniciales, de tal manera que, pese a que tienen como objetivo el lograr la máxima apertura posible para el 2005, aún están prácticamente en sus pasos iniciales. Así tenemos que, siguiendo las directrices de Doha, los participantes en las negociaciones de servicios han intercambiado peticiones iniciales bilaterales desde el 30 de junio de 2002, y para junio de 2003 sólo había 26 ofertas iniciales, entre las cuales estaban Argentina, Canadá, EE.UU., México, Panamá, Paraguay y Uruguay, y recientemente también han incorporado propuestas Chile, Granada y Saint Kitts. Los sectores en los cuales se pretende concretar un acuerdo son aquellos en los que ya se han realizado procesos de liberalización. Entre ellos destacan los de telecomunicaciones y medio ambiente.

En esta perspectiva, la importancia del sector servicios radica en su aportación al empleo y a la producción, que representa más del 60% en ambas variables, aun cuando sólo se identifica una generación del 20% del comercio mundial total (según los datos de la balanza de pagos). La explicación de esta diferencia por parte de la OMC es ubicada en las trabas regulatorias nacionales. Los datos que aporta nos dan una idea aproximada de la importancia de las negociaciones y de quienes reciben los beneficios: se señala que una reducción del 33% de las barreras en el sector servicios representaría un aumento de 150 mil millones de dólares para la economía estadounidense, y para el conjunto de los países en desarrollo tendría un "beneficio" de sólo 59 mil millones de dólares.

#### CONSIDERACIONES FINALES

Al analizar ambos capítulos del ALCA, puede uno identificar que se trata de una versión ampliada de los acuerdos de la OMC, sin que se bosqueje un contrapeso o se imprima un sello propio según las características de los países que conforman la región aun cuando existan posiciones que muestran que hay diferencias. En esta perspectiva, también se destaca el hecho de que en ambos casos se trata de un avance del capitalismo mundial en términos de incluir o ampliar los derechos que el capital posee sobre distintos espacios de reproducción económica y social, sean estos de generación de conocimiento o de prestación de servicios. Al afirmar esto también estamos hablando de

manera particular de la hegemonía del capital norteamericano en la región. A la luz de los borradores revisados, pareciera que no hay gran capacidad de respuesta por parte de los países latinoamericanos, bien sea por debilidad política o por coincidencia con los intereses hegemónicos. Sin embargo, desde los acontecimientos del año pasado –entre los que destaca el ascenso de Lula a la presidencia del Brasil así como el desarrollo de opciones políticas más o menos populares y que plantean diferencias con el capital hegemónico y sus instituciones representativas (FMI, Banco Mundial, OMC)– y considerando los recientes acontecimientos de Cancún, se podrían abrir nuevas expectativas en torno a la negociación del ALCA y dar un pequeño giro a los contenidos de los capítulos aquí expuestos. Por su parte, los voceros del gobierno estadounidense se muestran seguros sobre lo que pueden hacer y esperar de América Latina y el Caribe, pues han declarado que si bien la reunión de la OMC había fracasado, aún quedaba la negociación multilateral del ALCA.

## BALANCE GLOBAL: EL DESARROLLO LATINOAMERICANO ANTE LOS PELIGROS DEL ALCA

En este último apartado nos interesa cubrir dos objetivos: por una parte, retomar brevemente los rasgos generales de los contenidos del ALCA a modo de resumen de lo antes visto; y, por otra parte, vincular esos rasgos con algunas de las tendencias globales que hoy están presentes en la economía internacional.

Respecto al primero de esos objetivos, nos parece que la revisión de los capítulos del ALCA que hemos realizado a lo largo del texto permite identificar dos rasgos que están presentes en el proceso de negociación y que se reflejan en el actual texto del acuerdo.

*Un primer rasgo* se refiere a que el ALCA responde básicamente a las necesidades, los intereses y los objetivos estadounidenses, y en particular de los grandes capitales de ese país. A partir de la formulación inicial de la “Iniciativa para las Américas”, y hasta hace muy poco, la voz cantante en el proceso ha estado a cargo de la parte estadounidense, no sólo porque en el formato de la negociación se han incluido principalmente los temas que a ella le interesan (tales como inversiones, políticas de competencia, solución de controversias, propiedad intelectual, compras gubernamentales y, en el Tercer Borrador, los temas laboral y ambiental), sino también porque EE.UU. fue imponiendo tanto los ritmos de avance del proceso (principalmente



en función de las posibilidades y problemas derivados de su situación interna) como las modalidades bajo las cuales este se ha desarrollado: estructura organizativa, niveles e instrumentos de discusión y de toma de acuerdos, etcétera. En lo que respecta específicamente a los contenidos negociados en cada uno de los capítulos, y por tanto al articulado de los tres borradores que hasta la fecha se han dado a conocer, la imposición de los intereses estadounidenses se refleja en la presencia múltiple –aunque no exclusiva, según argumentaremos después– de una suerte de principio general: “todo para los grandes capitales”. Esos grandes capitales, en el ámbito del ALCA, evidentemente son los estadounidenses, destinatarios privilegiados del proyecto impulsado por su gobierno, con el que se busca otorgarles las mejores condiciones posibles para que a nivel continental desplieguen sus actividades de comercio, financieras y de producción con el máximo de apertura y el mínimo de regulaciones, recibiendo “trato nacional” y teniendo acceso al mayor abanico posible de actividades y sectores de las economías de América Latina y El Caribe. El complemento de ese principio es “nada para los demás”, es decir, la más absoluta indefensión para los consumidores, para las restantes empresas y para los pequeños y medianos productores del campo y la ciudad; ninguna cabida a preocupaciones ecológicas, laborales o sociales que pudiesen entorpecer el despliegue del gran capital estadounidense; y en particular, todas las limitaciones y obligaciones posibles para los estados, cuya función en el ALCA queda reducida a otorgar las mayores seguridades y garantías posibles a ese gran capital.

*Un segundo rasgo* es que esos principios recién mencionados, y en general los intereses estadounidenses, si bien están claramente presentes en todos los momentos y textos del ALCA, han venido enfrentando una creciente oposición tanto en el interior de la negociación como desde fuera de ella. Desde fuera, lo destacable es la fuerza cada vez mayor que ha venido tomando el cuestionamiento del ALCA, desde las más diversas organizaciones sociales del hemisferio y expresada a través de múltiples formas. Así, por ejemplo, iniciativas tales como la de votaciones directas para decidir sobre el ALCA, que hasta hace algunos años eran apenas conocidas, hoy tienen una presencia evidente en el debate público, y ello se ha acompañado de mayores exigencias hacia los gobiernos para que informen acerca del proceso del ALCA, y en particular respecto de las “posturas negociadoras nacionales” que en la mayor parte de los casos hasta la fecha siguen siendo un secreto celosamente guardado. En el interior

de la negociación, conforme esta avanzó, se fueron endureciendo las posiciones, de tal manera que la aceptación pasiva con que los gobiernos recibieron inicialmente la propuesta estadounidense se movió en varios casos hacia posturas más críticas, lo que fue dando lugar a diferencias en aumento en la negociación. Dichas diferencias pueden ser agrupadas en tres ámbitos.

Un primer ámbito de diferencias se ubica en el tema de agricultura, y en particular respecto de los subsidios agrícolas. Lo ocurrido en este ámbito fue revisado en un apartado anterior, por lo que sólo recordaremos que las diferencias existentes (sobre todo entre EE.UU. y el MERCOSUR encabezado por Brasil) son muy profundas, y que es difícil que puedan ser superadas en el ámbito hemisférico, al menos mientras no se resuelva el mismo tema de los subsidios agrícolas en las negociaciones de la OMC. Un segundo ámbito de diferencias incluye a varios otros temas en relación a los cuales distintos gobiernos de América Latina y El Caribe consideran que las posturas estadounidenses van “demasiado lejos” en las facilidades hacia los inversionistas y productos extranjeros y en las obligaciones hacia los gobiernos. En esa situación se encuentran distintas partes de los capítulos de acceso a mercados, de inversiones, de políticas de competencia y de propiedad intelectual. Un tercer ámbito se refiere al Trato Especial y Diferenciado (TED) en las negociaciones del ALCA, tema que sólo abordamos de manera tangencial aquí al revisar algunos capítulos (por ejemplo, en el apartado dedicado al capítulo de inversiones) y al cual hicimos alguna referencia en el apartado dedicado a la OMC.

Respecto al TED en el ALCA, en nuestra opinión es uno de los temas potencialmente más conflictivo si se lo considera tanto en cuanto a las diferencias que respecto de él existen como en cuanto a las enormes distancias que hay entre EE.UU. y los países de América Latina y El Caribe. En lo que se refiere a las diferencias en la negociación, el tema del TED es altamente sensible para distintos países de la América continental y para los países del Caribe, grupo que desde hace ya tiempo ha venido exigiendo un TED que vaya mucho más allá de lo que hasta ahora EE.UU. está dispuesto a aceptar, y que se reduce casi únicamente a asistencia técnica, a flexibilidad en los plazos de apertura y a algunas facilidades específicas para el ingreso al mercado estadounidense. En lo que se refiere a las disparidades en tamaño y niveles de desarrollo, algunos indicadores respecto de este punto pueden ser vistos en los Cuadros 13 y 14 y en el Gráfico 5, que se presentan a continuación.

**CUADRO 13**  
**MONTOS DE INVERSIÓN TOTAL Y EXTRANJERA EN LOS PAÍSES DEL ALCA**  
(MILLONES DE DÓLARES)

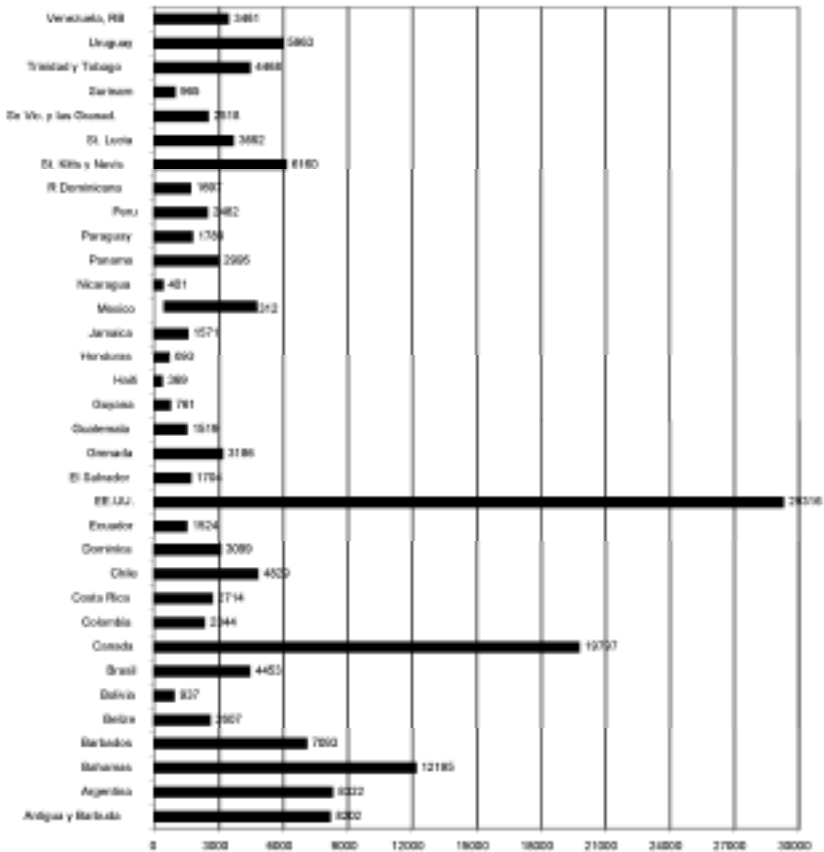
	Flujos de salida de IED (millones de US\$)			Stock de IED enviada (millones de US\$)			Inv. Interna Fija Bruta (mill de US\$ de 1995)	
	1989-1994	1997	2000	1990	1995	2000	1990	1998
EE.UU.	49024	95769	139257	430521	699015	1244654	978526	1453576
Canadá	5822	23066	44047	84829	118105	200878	102447	115122
Los demás 32	2430	9727	10185	15773	31764	75639	248148	390373
<b>TOTAL ALCA</b>	<b>57276</b>	<b>128562</b>	<b>193489</b>	<b>531123</b>	<b>848894</b>	<b>1521171</b>	<b>1329121</b>	<b>1959071</b>
EE.UU./Total ALCA (%)	85.6	74.5	72.0	81.1	82.3	81.8	74.6	74.2

Fuentes: IED, UNCTAD (2001); Inversión interna fija bruta, Banco Mundial (2000).

**CUADRO 14**  
**POBLACIÓN, PRODUCCIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE LOS PAÍSES DEL ALCA**

	POBL.	PROD. INT. BRUTO			EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	millones	Miles de mill. US\$ 1995			Miles de mill. US\$ 1995			Miles de mill. US\$ 1995		
	1998	1980	1990	1998	1980	1990	1997	1980	1990	1997
EE.UU.	270	4892	6327	8023	363	556	1065	324	630	1200
Canadá	30	404	532	602	84	145	250	78	146	241
Los demás 32	487	1303	1460	1937	106	179	319	157	156	358
<b>TOTAL ALCA</b>	<b>787</b>	<b>6599</b>	<b>8319</b>	<b>10562</b>	<b>553</b>	<b>880</b>	<b>1634</b>	<b>559</b>	<b>932</b>	<b>1799</b>
EE.UU./Total ALCA (%)	34.3	74.1	76.1	76.0	65.6	63.2	65.2	58.0	67.6	66.7

GRÁFICO 5  
PRODUCTO PER CÁPITA EN LOS PAÍSES DEL ALCA



Fuente: En base a cifras de Banco Mundial (2000).

Los dos cuadros y el gráfico corresponden a estimaciones de las disparidades existentes entre los países del ALCA: por una parte, en los cuadros queda de manifiesto que, con la sola excepción de la cantidad de población, en distintas magnitudes macroeconómicas EE.UU. representa entre dos tercios y cuatro quintos del total del hemisferio; por otra parte, en el gráfico, que presenta el PIB per cápita de las economías que participan en el ALCA, se puede ver la enorme disparidad que al respecto existe. Si se tiene presente que según esas cifras el PIB per cápita promedio para los 34 países es de 13.246 dólares, resulta

que 31 de las 34 economías tienen un producto por habitante inferior al 75% de dicho promedio (esto es, inferior a 9.935 dólares), dato significativo si se considera por ejemplo que en la Unión Europea varios de los fondos destinados a atender lo que se califica como la “falta de cohesión económica y social” (los “Fondos de Cohesión” y algunos de los “Fondos estructurales”) se asignan a aquellos países o regiones cuyo producto por habitante está por debajo de los tres cuartos del promedio de la UE.

Las diferencias en la negociación que acabamos de señalar adquirieron su mayor fuerza en el período reciente, llevando a un estancamiento casi total del proceso de creación del ALCA desde el año 2003 y hasta la fecha que no pudo ser revertido con la propuesta del ALCA de “dos niveles” acordada en la Reunión Ministerial de Miami de noviembre de ese año. En esas circunstancias, el proyecto de EE.UU. hacia el hemisferio atraviesa hoy por problemas que no sólo están retrasando la puesta en marcha del Área y obligando a redefinir algunas de sus modalidades y contenidos, sino que incluso cuestionan seriamente su viabilidad. Sin embargo, incluso una eventual derrota del proyecto ALCA dejará intacto, o incluso reforzará, el otro componente de la estrategia hemisférica de EE.UU. en el terreno económico, que son 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 negociación del Tratado con Centroamérica, concluida a inicios de 2004 y 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 firmar tratados con República Dominicana, Panamá, Ecuador, Perú y Colombia, iniciando durante 2004 la negociación con todos ellos, resulta claro que para ese gobierno la opción de los tratados bi- o plurilaterales no sólo ha acompañado al proceso ALCA, sino que ha adquirido más fuerza a medida que dicho proceso fue complicándose, y que ante un eventual fracaso del ALCA esa opción adquirirá una máxima prioridad.

Si bien para EE.UU. la mencionada opción es menos abarcadora que el ALCA, con la posibilidad de que varias de las principales economías de la región queden fuera de su red de tratados, por otra parte tiene la ventaja de que con ella el gobierno estadounidense tiene las mejores condiciones para ir imponiendo sin cortapisas la totalidad de

sus principios e intereses en cada uno de los tratados, tal como hasta ahora ha ocurrido con México, Chile, Centroamérica, República Dominicana, Ecuador, Colombia y Perú. En ese sentido, la red de tratados que EE.UU. está logrando construir es incluso más peligrosa que el propio ALCA, porque con ella se pulveriza la posibilidad de los países de la región para 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 avisos de su inclusión en la red.

*Lo segundo* que nos interesa mencionar en este último apartado es la vinculación del ALCA con algunas de las tendencias más globales que hoy están presentes en la economía internacional, tema al cual nos referimos previamente cuando ubicamos al ALCA como un TLCAN plus, una OMC plus y un AMI plus, así como al revisar los capítulos de propiedad intelectual, inversiones y agricultura.

En relación con lo anterior, queremos reiterar el vínculo entre el ALCA y dichas tendencias globales en tres sentidos. Por un lado, el ALCA forma parte de un proceso más amplio de regionalización de la economía internacional (el cual bien puede acelerarse ante los actuales problemas de la OMC) y, sobre todo, de una muy clara tendencia a liberar de trabas al movimiento internacional de capitales y mercancías, otorgando facilidades de todo tipo al despliegue del gran capital transnacional y recurriendo para ello a los más diversos medios e instrumentos: la OMC, el AMI (o lo que finalmente resulte), acuerdos de libre comercio, tratados bilaterales de inversión, etcétera. Por otro lado, y pese a la importancia que en sí mismo posee, el ALCA es sólo uno de los espacios de despliegue de estrategias globales y hemisféricas del gobierno estadounidense y las grandes empresas de ese país. En el ámbito hemisférico, dicha estrategia incluye en su componente económico la negociación de acuerdos de libre comercio bilaterales o con grupos de países de la región, y en sus componentes político-militares elementos tales como el Plan Colombia y la instalación de bases militares. En tercer lugar, no es casual que los principales puntos de divergencia sean semejantes en las negociaciones del ALCA y en el ámbito multilateral. El TED, las compras del sector público, la propiedad intelectual, los subsidios a la agricultura, las inversiones, las políticas de competencia, aparecen en ambos niveles ocupando un lugar central como puntos de conflicto entre los países desarrollados y el mundo atrasado. Ese hecho, por sí solo, muestra con claridad la intención de las economías del Norte de avanzar por distintos cami-

nos hacia la total apertura de nuestros países para sus capitales, y obliga a una respuesta que también debería darse de manera coherente en esos distintos ámbitos, y que además debería ser colectiva para asegurar su eficacia.

En suma, tanto la revisión de los contenidos del ALCA como la ubicación de ese proceso en el contexto de la economía internacional y de la estrategia hemisférica global de EE.UU. permiten destacar no sólo las graves implicaciones que tendría para los países de la región la puesta en marcha del Área, sino además el hecho de que el ALCA forma parte de tendencias y estrategias que requieren ser enfrentadas no sólo a nivel hemisférico, sino también en el ámbito multilateral y en las relaciones bilaterales de cada país con EE.UU.

## BIBLIOGRAFÍA

Alianza Para un Comercio Responsable 2001 *America's plan for the Americas. A Critical Analysis of the U.S. Negotiating Positions on the FTA.*

Alianza Social Continental 2001 *Alternativa para las Américas. Borrador para discusión N° 3.*

Arroyo Picard, Alberto 2000 *El TLCAN: objetivos y resultados 7 años después* (México: Red Mexicana de Acción contra el Libre Comercio).

Banco Mundial 2000 *World development indicators*, en CD.

Departamento de Comercio de los EE.UU. 2001 *Public summary of US position.*

Dussel Peter, Enrique 2000 *El TLC y el desempeño de la economía en México* (CEPAL, Sede México).

Caballero, Emilio (coord.) 1991 *El Tratado de Libre Comercio* (México: UNAM) Vol. 1.

Guillén, Arturo 2000 *México hacia el siglo XXI* (México: UAM-Plaza y Valdés).

Lederman, Daniel, Maloney, William F. y Serven, Luis 2003 *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings* (Washington: Banco Mundial).

Mayer, Frederick W. 2001 "Juego de dos niveles: las negociaciones del TLCAN" en Borja Tamayo, A. (coord.) *Para evaluar al TLCAN* (México: Porrúa).

Organización Mundial de Comercio 1995 *Acuerdos de Marrakesh.*

Organización Mundial de Comercio 2001 *Declaración ministerial* (adoptada el 14 de noviembre de 2001). En <<http://www.omc.org>>

- OXFAM 2002 *Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza*. En <<http://www.comercioconjusticia.com>>
- RICYT 2004 *Indicadores de ciencia y tecnología*. En <<http://www.rieyt.org>>, consultada en febrero 2005.
- Sánchez Daza, Germán 2003 “Los derechos de propiedad intelectual en el ALCA” en Revista *Aportes* (México: BUAP) N° 24, septiembre-diciembre.
- Secretaría Administrativa 2003 *Área de Libre Comercio de las Américas. Borrador de Acuerdo (Tercer Borrador)*.
- Secretaría de Economía 2002 *TLCAN, Síntesis* (México).
- UNCTAD 2001 *Informe sobre las inversiones en el mundo. Objetivo: Fomentar las vinculaciones*. En <<http://www.unctad.org>>
- UNCTAD 2003 *Informe sobre las inversiones en el mundo. Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: perspectivas nacionales e internacionales. Panorama general*. En <<http://www.unctad.org>>
- Valle, Alejandro 2000 “El Tratado de Libre Comercio: un paso más en la integración económica capitalista de Norteamérica” en Maya Ambía, Carlos Javier *Del fin del milagro al fin del milenio* (México: UNAM/Plaza y Valdez).
- Vega Cánovas, Gustavo 1994 “¿Es el TLC un modelo para el resto del hemisferio occidental?” en Revista *Comercio Exterior* (México: Bancomext) Vol. 44, N° 6.



CUADROS ANEXOS

CUADRO A-1

TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”, PRINCIPALES CONTENIDOS  
DEL CAPÍTULO VIII “ARANCELES Y MEDIDAS NO ARANCELARIAS”

**ÍNDICE DEL APARTADO**

**Sección A. Aspectos generales:** Art. 1 Definiciones; Art. 2 Ámbito de aplicación; Art. 3 Relación con acuerdos comerciales bilaterales y subregionales;

**Sección B. Disposiciones sustantivas:** Art. 4 Trato Nacional; Art. 5 Programa de Eliminación Arancelaria; Art. 6 Drawback, Programas de Aplazamiento de Aranceles Aduaneros y Zonas Francas; Art. 8 Restricciones [y prohibiciones] a la importación y a la exportación; Art. 9 Derechos y formalidades administrativas; Art. 10 Impuestos a la exportación; Art. 11 Otras medidas a las exportaciones; Art. 12 Productos distintivos; Art. 13 Trato de los productos digitales;

**Sección C. Procedimientos e Instituciones:** Art. 14 Comité de Comercio de Mercancías.

<p><b>Art. 4. Trato Nacional</b></p>	<p>Cada Parte otorgará trato nacional a las mercancías de las otras Partes. Las disposiciones sobre trato nacional significarán, respecto a una provincia, estado, departamento, o cualquier otro tipo de división política que tengan las Partes, un trato no menos favorable que el trato más favorable que dicha provincia, estado, departamento o cualquier otra esfera de división política conceda a cualquier mercancía similar directamente competitiva o sustituable, según sea el caso.</p>
<p><b>Art. 5. Programa de Eliminación Arancelaria</b></p>	<p>5.1 Salvo disposición en contrario en el presente Acuerdo, ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria a un nivel más alto del especificado en los compromisos de dicha Parte de acuerdo con el Programa de Eliminación Arancelaria. 5.2. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, cada Parte eliminará sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias, de conformidad con los términos establecidos en el Anexo XX (Programa de Eliminación Arancelaria).</p>
<p><b>Art. 8 Restricciones y prohibiciones a la importación y a la exportación</b></p>	<p>8.1. Salvo disposición en contrario en este Acuerdo, ninguna Parte podrá adoptar o mantener prohibición ni restricción alguna a la importación de cualquier mercancía [originaria] de otra Parte o a la exportación o venta para la exportación de cualquier mercancía [originaria] destinada a territorio de otra Parte, excepto lo previsto en el artículo XI del GATT de 1994 y sus notas interpretativas y demás disposiciones pertinentes de los Acuerdos de la OMC.</p>
<p><b>Art. 14. Comité de Comercio de Mercancías</b></p>	<p>14.1. Las Partes crean un Comité de Comercio de Mercancías, integrado por representantes de cada Parte, el cual se reunirá por lo menos una vez al año o a solicitud de una de las Partes. 14.3. El Comité tendrá las siguientes funciones: a) Supervisar la aplicación y administración por las Partes de los [principios] [derechos y obligaciones] contenidos en este capítulo. b) Coordinar las actividades y velar por el funcionamiento del Subcomité de Mercancías no Agropecuarias. c) Examinar las propuestas que sean presentadas por las Partes en materia de [aceleración de la] eliminación arancelaria. d) Evaluar las propuestas de modificación, enmienda o adición a las disposiciones que corresponda, para mejorar la aplicación de lo dispuesto en este capítulo y recomendar a la Comisión los cambios pertinentes. e) Coordinar el intercambio de información comercial entre las Partes. f) Presentar un informe anual a la Comisión sobre sus actividades.</p>

**CUADRO A-2**  
**TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”,**  
**PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO X “RÉGIMEN DE ORIGEN”**

<b>ÍNDICE DEL CAPÍTULO</b>	
<b>Sección A. Aspectos generales:</b> Art. 1 Definiciones; Art. 2 Principios básicos;	
<b>Sección B. Disposiciones sustantivas:</b> Art. 3 Mercancías Originarias; Art. 4 Valor de Contenido Regional; Art. 5 Tratamiento Acumulativo; Art. 6 “De Minimis”; Art. 7 Calificación de Determinados Tipos de Mercancías y Materiales; Art. 8 Operaciones Que No Confieren Origen; Art. 9 Expedición Directa, Tránsito y Transbordo;	
<b>Sección C. Procedimientos e Instituciones:</b> Art. 10 Instrumentos de Aplicación; Art. 11 Consulta y Modificaciones.	
<b>Art. 4 Valor de Contenido Regional</b>	4.1. [Se considerarán originarias las mercancías en cuyo proceso de producción o transformación se utilicen materiales originarios y no originarios del territorio de las Partes, siempre que el valor CIF de los materiales no originarios no exceda el (...) por ciento del valor FOB de exportación de la mercancía (...) por ciento para las economías más pequeñas y/o en diferentes niveles de desarrollo.
<b>Art. 5 Tratamiento Acumulativo</b>	5.1. Cada Parte dispondrá que las mercancías producidas en una o más Partes exclusivamente a partir de materiales totalmente obtenidos o producidos en cualquiera de las Partes, sean considerados como [totalmente obtenidos][originarios] para la calificación del origen de la mercancía final.
<b>Art. 11 Consulta y Modificaciones</b>	11.1. Las Partes crean el Comité de Reglas de Origen, integrado por representantes de cada Parte, que se reunirá por lo menos dos veces al año, y a solicitud de cualquier Parte.
	11.2. Corresponderá al Comité:
	a) asegurar la efectiva implementación y administración de este Capítulo; b) llegar a acuerdos sobre la interpretación, aplicación y administración de este Capítulo; c) atender cualquier otro asunto que acuerden las Partes.
	Las Partes establecen el Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), el cual tiene por objeto evaluar los casos de imposibilidad de cumplimiento de una regla de origen, debido a incapacidad de un productor de mercancías de disponer en territorio de las Partes, en condiciones de oportunidad, volumen, cantidad y precio, de los materiales utilizados por ese productor en la producción de una mercancía.

**CUADRO A-3**  
**TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”, PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO**  
**XI “PROCEDIMIENTOS ADUANEROS RELACIONADOS CON EL RÉGIMEN DE**  
**ORIGEN”**

<b>ÍNDICE DEL CAPÍTULO</b>	
<b>Sección A. Aspectos generales:</b> Art. 1 Definiciones;	
<b>Sección B. Disposiciones sustantivas:</b> Art. 2 xxx; Art. 3 Certificación; Art. 4 Obligaciones respecto a las Importaciones; Art. 5 Obligaciones respecto de las exportaciones; Art. 6 Obligaciones de las entidades certificadoras; Art. 7 Requisitos de conservación de registros y documentos; Art. 8 Resoluciones anticipadas; Art. 9 Revisión e impugnación; Art. 10 Procedimientos para verificar origen; Art. 11 xxx; Art. 12 xxx; Art. 13 Confidencialidad; Art. 14 Cooperación; Art. 15 Órganos competentes; Art. 16 Incorporación de modificaciones; Art. 17 Reglamentaciones.	
<b>Art. 2</b>	2.1. La solicitud de trato arancelario preferencial la efectuará el importador sobre la base de un certificado de origen o sobre la base de su conocimiento o confianza razonable en la información que tiene en su poder de que la mercancía califica como originaria
<b>Art. 6 Obligaciones de las entidades certificadoras</b>	6.1. Cada Parte establecerá un organismo gubernamental, el que será responsable por el control de la emisión de los certificados de origen y coordinará todas las cuestiones atinentes a la actuación de las entidades certificadoras.
<b>Art. 11</b>	11.1. Cada Parte mantendrá sanciones civiles o administrativas por infracciones, y cuando sea apropiado penales, conforme a sus leyes y reglamentaciones relacionadas con las disposiciones de este capítulo
<b>Art. 15 Órganos competentes</b>	15.1. La autoridad competente del ALCA en materia de Administración de las Reglas de Origen será un Comité que tendrá a su cargo la aplicación, interpretación, administración y modificación del presente Régimen de Reglas de Origen y Procedimientos Aduaneros, que dependerá del CNC y estará integrado por un representante de la autoridad competente de cada Parte. El mismo se reunirá al menos una vez al año, así como a solicitud de cada una de las Partes.

**CUADRO A-4**  
**TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”,**  
**PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO XII**  
**“PROCEDIMIENTOS ADUANEROS”**

**ÍNDICE DEL CAPÍTULO**

**Sección A. Aspectos generales:** Art. 1 Definiciones; Art 2 xxx;

**Sección B. Disposiciones sustantivas:** Art. 3 Transparencia y difusión; Art. 4 Sistemas de intercambio electrónico de datos y elementos de datos comunes; Art. 5 Cooperación; Art. 6 Código de conducta; Art. 7 Lucha contra los ilícitos en materia aduanera; Art. 8 Resoluciones anticipadas; Art. 9 Revisión e impugnación; Art. 10 Confidencialidad; Art. 11 Sanciones; Art. 12 Despacho y garantía; Art. 13 Sistema armonizado; Art. 14 Valoración aduanera; Art. 15 Análisis de riesgo/Metodología de selección; Art. 16 Inspección preembarque; Art. 17 Importación temporal de mercancías; Art. 18 Reimportación de mercancías reparadas o alteradas; Art. 19 Ingreso libre de arancel aduanero de ciertas muestras comerciales y materiales de publicidad impresos; Art. 20 Contenedores y vehículos utilizados en transporte internacional; Art. 21 Envíos expresos; Art. 22 Transacciones de envíos de bajo valor.

<b>Art. 2</b>	<p>2.1. Cada Parte asegurará que la elaboración, adopción y aplicación de sus leyes y reglamentos relacionados con [procedimientos] [asuntos] aduaneros no se constituyan en obstáculos innecesarios al comercio internacional.</p> <p>2.2. Cada Parte administrará de manera uniforme consistente, imparcial y razonable todas sus leyes, resoluciones administrativas y decisiones judiciales relacionadas con asuntos aduaneros.</p>
<b>Art. 3. Transparencia y difusión</b>	<p>3.1. Cada Parte pondrá con prontitud, en conocimiento del público en general y de las demás Partes, a través de los medios de difusión masiva, las leyes, disposiciones reglamentarias y resoluciones administrativas de carácter general, relativas a asuntos aduaneros, incluyendo sus modificaciones. Cada Parte procurará dentro de lo posible la publicación simultánea de la información a través de Internet.</p>
<b>Art. 11 Sanciones</b>	<p>11.1. Cada Parte mantendrá medidas de imposición de sanciones civiles y/o administrativas y, según proceda, penales, por infracciones a sus reglamentos y leyes aduaneras.</p>

**CUADRO A-5**  
**TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”,**  
**PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO XIII**  
**“NORMAS Y BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO”**

**ÍNDICE DEL CAPÍTULO**

**Sección A. Aspectos generales:** Art. 1 Definiciones; Art. 2 Objetivos Generales; Art. 3 Ámbito y Cobertura; Art. 4 Relación con otras disposiciones;

**Sección B: Disposiciones sustantivas:** Art. 5 Principios Generales; Art. 6 Identificación de los Obstáculos Técnicos al Comercio; Art. 7 Normas; Art. 8 Facilitación del Comercio; Art. 9 Reglamentos Técnicos; Art. 10 Evaluación de la Conformidad; Art. 11 Metrología;

**Sección C: Procedimientos e Instituciones:** Art. 12 Requisitos de Transparencia y Sistemas de Información; Art. 13 Tratamiento de las Diferencias en los Niveles de Desarrollo y Tamaño de las Economías; Art. 14 Cooperación Técnica y Asistencia; Art. 15 Consulta y Solución de Controversias; Art. 16 Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio.

<b>Art. 3</b> <b>Ámbito y Cobertura</b>	<p>3.1. Las disposiciones de este Capítulo abarcan la elaboración, adopción, y aplicación de normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de la conformidad, y a la metrología que puedan afectar, directa o indirectamente, el comercio de mercancías y servicios entre las Partes.</p> <p>3.4. Cada Parte se asegurará que se adopten las medidas necesarias para dar cumplimiento a las disposiciones de este Capítulo en el ámbito de su gobierno central o federal y realizará esfuerzos para que esas medidas sean adoptadas en otros niveles de gobierno, cuando corresponda.</p>
<b>Art. 6</b> <b>Identificación de los Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	<p>6.1. Las Partes reafirman su compromiso para el logro de la identificación permanente de los obstáculos técnicos al comercio que tengan origen en la aplicación de normas, reglamentos técnicos, procedimientos de evaluación de la conformidad y en la metrología, con miras a su eliminación. Para este propósito, se esforzarán por adoptar metodologías compatibles de identificación, de aquellos obstáculos técnicos innecesarios que afecten el comercio hemisférico.</p>

CUADRO A-5 (CONTINUACIÓN)

<b>Art. 13 Tratamiento de las Diferencias en los Niveles de Desarrollo y Tamaño de las Economías</b>	13.1. En la aplicación e instrumentación del presente Capítulo, las Partes tendrán en cuenta los problemas y limitaciones que se derivan de las diferencias en los niveles de desarrollo de los países y el tamaño de sus economías. En este sentido deberán de implementar programas de cooperación y asistencia técnica y financiera, en términos y condiciones mutuamente acordadas para reforzar las instituciones y la infraestructura en lo relativo a las actividades previstas en el Artículo 3.1 de este Capítulo, así como en materia de desarrollo tecnológico, a los efectos de que no se creen obstáculos técnicos a la expansión y diversificación de los flujos comerciales entre los países.
<b>Art. 16 Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio</b>	16.1. Las Partes establecen, por el presente, el Comité sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, integrado por representantes de las Partes, que se encargará de examinar el funcionamiento del presente Capítulo, incluyendo los asuntos relacionados con la cooperación y la asistencia técnica a los países en la región.

**CUADRO A-6**  
**TEMA DE “ACCESO A MERCADOS”,**  
**PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO XIV**  
**“MEDIDAS DE SALVAGUARDA”**

**ÍNDICE DEL CAPÍTULO**

**Sección A. Aspectos generales:** Art. 1 Definiciones;

**Sección B. Disposiciones sustantivas:** Art. 2 Ámbito de Aplicación; Art. 3 Condiciones de Aplicación; Art. 4 Naturaleza de las medidas; Art. 5 Período de aplicación de las medidas; Art. 6 Procedimientos de Investigación y Requisitos de Transparencia; Art. 7 Notificación y Consultas; Art. 8 Salvaguardas Provisionales; Art. 9 Derechos de las Partes Afectadas; Art. 10 Salvaguardas para sectores específicos ; Art. 11 Salvaguardas Globales;

**Sección C. Procedimientos e Instituciones:** Art. 12 Solución de Controversias en materia de medidas de salvaguarda.

<b>Art. 2 Ámbito de Aplicación</b>	2.1. Una Parte podrá aplicar una medida de salvaguarda ALCA, en las condiciones establecidas en el presente capítulo, a la importación de las mercancías que se beneficien del Programa de Eliminación de Aranceles del presente Acuerdo únicamente durante el período de transición. Dicha medida deberá aplicarse a todas las importaciones de las mercancías que se originen en los territorios de las Partes. 2.3. Una Parte podrá adoptar o mantener una medida de salvaguarda ALCA con posterioridad a la terminación del período de transición, siempre y cuando sea con el fin de hacer frente a los casos de daño grave o amenaza de daño grave que pudieran surgir producto de la aplicación de este Acuerdo y únicamente cuando la Parte exportadora expresamente lo autorice.
<b>Art. 3 Condiciones de Aplicación</b>	3.2. Una Parte sólo aplicará medidas de salvaguarda, previa investigación, en la medida necesaria para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste de la rama de la producción nacional afectada.
<b>Art. 6 Procedimientos de Investigación y Requisitos de Transparencia</b>	6.2. Una Parte aplicará una medida de salvaguarda únicamente si se ha demostrado con base en pruebas objetivas la existencia de una relación de causalidad entre el aumento de las importaciones y el daño grave o amenaza de daño grave. Si existieren otros factores conocidos distintos al aumento de las importaciones que simultáneamente dañen o amenacen causar daño a una rama de la producción nacional, este daño no podrá ser atribuido a las importaciones bajo preferencias arancelarias.
<b>Art. 8 Salvaguardas Provisionales</b>	8.4. Si durante la investigación se determina que el aumento de las importaciones bajo aranceles preferenciales o las condiciones de dichas importaciones no constituyen una causa substancial de daño grave o amenaza de daño grave] a la rama de producción nacional en cuestión, se dará por terminada la investigación y se reembolsará con prontitud lo percibido por concepto de medidas provisionales incluyendo sus intereses, o se liberará, si es el caso, la garantía presentada por dicho concepto.
<b>Art. 9 Derechos de las Partes Afectadas</b>	9.1. La Parte que aplique una medida de salvaguarda deberá otorgar previa consulta con las Partes que son proveedores sustanciales de la mercancía en cuestión, una compensación de liberalización comercial que haya sido acordada mutuamente para dichos proveedores sustanciales y que consistirá en: a) concesiones arancelarias que produzcan efectos comerciales sustancialmente equivalentes, o b) concesiones equivalentes al valor de los aranceles adicionales que se espera resulten de la aplicación de la medida de salvaguarda.

**CUADRO A-7**  
**PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO DE “SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS”**

**INDICE DEL CAPÍTULO**

**Sección A. Aspectos Generales:** Art. 1 Definiciones; Art. 2 Ámbito de aplicación; Art. 3 Anulación o menoscabo en los casos en que no existe infracción; Art. 4 Cooperación; Art. 5 Disposiciones generales; Art. 6 Diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías; Art. 7 Acceso efectivo; Art. 8 Elección del foro;

**Sección B. Disposiciones Sustantivas:** Art. 9 Consultas; Art. 10 Casos de urgencia; Art. 11 Establecimiento de un grupo neutral; Art. 12 Lista de los integrantes del grupo neutral; Art. 13 Integración del grupo neutral; Art. 14 Recusación y remoción; Art. 15 Mandato del grupo neutral; Art. 16 Reglas de procedimiento; Art. 17 Procedimiento aplicable en caso de pluralidad de Partes demandantes; Art. 18 Terceros; Art. 19 Medidas provisionales; Art. 20 Procedimientos Preliminares; Art. 21 Asesoría de expertos; Art. 22 Desistimiento o Solución mutuamente satisfactoria; Art. 23 Informe preliminar; Art. 24 Informe final; Art. 25 Órgano de Apelación; Art. 26 Conformación del Órgano de Apelación; Art. 27 Precedencia de la apelación; Art. 28 Informes del Órgano de Apelación; Art. 29 Recurso de Aclaración; Art. 30 Naturaleza del informe final; Art. 31 Implementación del informe final; Art. 32 Falta de compensación; Art. 33 Suspensión de beneficios u otras obligaciones; Art. 34 Multas; Art. 35 Revisión del cumplimiento; Art. 36 Revisión quinquenal; Art. 37 Arbitraje;

**Sección C. Procedimientos e Instituciones:** Art. 38 Cómputo de plazos; Art. 39 Participación de quienes no sean Parte; Art. 40 Acceso público a documentos; Art. 41 Acceso público a audiencias; Art. 42 Información comercial confidencial; Art. 43 Remuneración y pago de gastos; Art. 44 Buenos oficios, conciliación y mediación; Art. 45 Interpretación del Acuerdo del ALCA ante instancias judiciales y administrativas; Art. 46 Derechos de particulares; Art. 47 Medios alternativos para la solución de controversias entre particulares; Art. 48 Instituciones de Solución de Controversias.

<b>Art. 2. Ámbito de aplicación</b>	<p>2.1. El procedimiento de este Capítulo se aplicará:</p> <p>a) a la solución de todas las controversias que surjan entre las Partes relativas a la interpretación o aplicación de este Acuerdo; y</p> <p>b) cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto de la otra Parte es o podría ser incompatible con las obligaciones de este Acuerdo o, aun cuando no contravenga a las mismas, podría causar anulación o menoscabo de los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de su aplicación en el sentido del Artículo 3.</p>
<b>Art. 3 Anulación o menoscabo en los casos en que no existe infracción</b>	<p>3.1. Una Parte podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de este capítulo cuando, en virtud de la aplicación de una medida que no contravenga este Acuerdo, considere que se anulan o menoscaban los beneficios que razonablemente pudo haber esperado recibir de la aplicación de las siguientes disposiciones:</p> <p>a)...</p>
<b>Art. 6 Diferencias en niveles de desarrollo y tamaño de economías</b>	<p>6.1. En todas las etapas de un procedimiento de solución de controversias en el que intervenga como Parte contendiente al menos un País en desarrollo, las Partes y los órganos competentes, según corresponda, deberán prestar particular consideración a su nivel de desarrollo.</p>
<b>Artículo 8 Elección del foro</b>	<p>8.1. Las controversias comprendidas en el ámbito de aplicación del presente Capítulo que puedan también ser sometidas al sistema de solución de controversias de la Organización Mundial del Comercio o de otro acuerdo regional de que sean parte las Partes contendientes, podrán someterse a uno u otro foro a elección de la Parte demandante.</p>
<b>Art. 9 Consultas</b>	<p>9.1. Cualquier Parte podrá solicitar por escrito a otra Parte la realización de consultas sobre cualquier medida que considere pudiese afectar el funcionamiento o la aplicación de este Acuerdo.</p>
<b>Art. 11 Establecimiento de un grupo neutral</b>	<p>11.2. La solicitud de establecimiento del grupo neutral se formulará por escrito. En ella se indicará si se han celebrado consultas, se identificarán las medidas en litigio y se hará una breve exposición de los fundamentos de hecho y de derecho de la reclamación, que sea suficiente para presentar la controversia con claridad.</p>
<b>Art. 14 Recusación y remoción</b>	<p>14.1. En el caso de que los integrantes del grupo neutral se hubieren designado de acuerdo a lo previsto en el artículo 13.3 (Integración del grupo neutral) literal f), las Partes contendientes podrán recusar fundadamente al o los integrantes del grupo neutral dentro de los [...] días siguientes a su designación.</p>
<b>Art. 15 Mandato del grupo neutral</b>	<p>15.1. A menos que las Partes contendientes acuerden otra cosa dentro de los quince (15) días siguientes al establecimiento del grupo neutral, el mandato de éste será: "Examinar, a la luz de las disposiciones aplicables de este Acuerdo el asunto sometido a su con-</p>

CUADRO A-7 (CONTINUACIÓN)

	sideración, en los términos planteados en la solicitud para el establecimiento del grupo neutral y emitir su Informe”.
<b>Art. 19 Medidas provisionales</b>	19.1. A solicitud de una Parte contendiente y en la medida en que existan presunciones fundadas de que el mantenimiento de la situación ocasionaría daños graves e irreparables a una de las Partes, el grupo neutral podrá dictar las medidas provisionales que considere apropiadas, según las circunstancias y en las condiciones que el propio grupo neutral establezca, para prevenir tales daños.
<b>Art. 21 Asesoría de expertos</b>	21.1. A instancia de una Parte contendiente o de oficio, el grupo neutral podrá recabar la información y la asesoría técnica de las personas u organizaciones que estime pertinente.
<b>Art. 23 Informe preliminar</b>	23.2. El informe preliminar contendrá: a) las conclusiones de hecho, incluyendo cualquiera derivada de una solicitud conforme al artículo 15 (Mandato del grupo neutral); y b) la determinación sobre si la medida en cuestión es o puede ser incompatible con las obligaciones derivadas de este Acuerdo, o es causa de anulación o menoscabo en el sentido del Artículo 3 (Anulación o menoscabo en los casos en que no existe infracción) o en cualquier otra determinación solicitada en el mandato; y c) sus recomendaciones, cuando las haya, para la solución de la controversia.
<b>Art. 24 Informe final</b>	24.2 El grupo neutral presentará a las Partes contendientes su informe final por escrito, incluidos los votos razonados de las cuestiones respecto de las cuales no haya habido acuerdo unánime, dentro de [...] días, contados a partir de la presentación del informe preliminar, salvo que las Partes convengan otra cosa.
<b>Art. 25 Órgano de Apelación</b>	25.1. El Órgano de Apelación será de convocatoria permanente y resolverá los recursos de apelación interpuestos contra los informes finales emitidos por los grupos neutrales. Estará integrado por siete (7) personas de las cuales actuarán tres (3) en cada caso. Las personas que formen parte del Órgano de Apelación actuarán por turno. Dicho turno se determinará en el procedimiento de trabajo del Órgano de Apelación. Los miembros del Órgano de Apelación serán convocados y se reunirán para cada caso en que su presencia fuere requerida. 26.3. Los integrantes del Órgano de Apelación serán representativos en términos generales de la composición de este Acuerdo. No podrá nombrarse más de un nacional de una Parte como integrante del Órgano de Apelación. Por lo menos [...] de los integrantes deberán provenir de países en desarrollo Parte.
<b>Art. 28 Informes del Órgano de Apelación</b>	28.1. El Órgano de Apelación en su informe podrá confirmar, modificar o revocar las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo neutral.
<b>Art. 29 Recurso de Aclaración</b>	29.1. Cualquiera de las Partes contendientes podrá solicitar al grupo neutral o al Órgano de Apelación, dentro de los diez (10) días siguientes a la notificación del informe, una aclaración sobre sus respectivas conclusiones. La solicitud de aclaración será notificada a todas las Partes a través de la Secretaría del ALCA. La otra Parte contendiente podrá presentar comentarios sobre la solicitud de aclaración dentro de [...] días. Estos comentarios serán notificados a todas las Partes a través de la Secretaría del ALCA El grupo neutral o el Órgano de Apelación, respectivamente, deberá pronunciarse sobre dicha solicitud dentro de los quince (15) días siguientes de su recepción.]
<b>Art. 30 Naturaleza del informe final</b>	30.1. Las decisiones de los grupos neutrales son obligatorias para las Partes contendientes a partir de su notificación y tendrán, con relación a las Partes contendientes, fuerza de cosa juzgada si transcurrido el plazo previsto en el Artículo 27 (Procedencia de la apelación) para interponer el recurso de apelación, éste no fuere interpuesto. 30.2. Las decisiones del Órgano de Apelación son inapelables, obligatorias para las Partes contendientes a partir de su notificación y tendrán, con relación a las Partes contendientes, fuerza de cosa juzgada.
<b>Art. 31 Implementación del informe final</b>	31.1. Ni el otorgamiento de compensaciones, ni la suspensión de beneficios exoneran a laS Partes de la obligación de cumplir con las obligaciones de este Acuerdo expresadas en el informe del grupo neutral y/o del Órgano de Apelación, ni sustituyen la posibilidad de que las Partes contendientes lleguen a soluciones mutuamente satisfactorias
<b>Art. 32 Falta de compensación</b>	32.1. Si la Parte demandante considera que las condiciones (forma, plazo de cumplimiento y/o compensaciones) presentadas por la Parte demandada según el artículo 31.4. (Implementación del informe final) no son adecuadas, inmediatamente se entablarán consultas entre las Partes contendientes con miras a un acuerdo sobre las condiciones mutuamente satisfactorias.

CUADRO A-7 (CONTINUACIÓN)

<b>Art. 32</b> <b>Falta de compensación</b>	<p>32.6. El nivel de anulación o menoscabo establecido de conformidad con los párrafos 32.3. o 32.4 servirá como referencia para el nivel de las compensaciones que las Partes contendientes deberán procurar acordar dentro de los [...] días siguientes a la notificación de la decisión del grupo neutral o del Órgano de Apelación de acuerdo a los párrafos 32.3. o 32.4., o en otro plazo mutuamente acordado.</p> <p>32.7. Si no se entablan las negociaciones previstas en el párrafo 32.6 o, en dichas negociaciones, las Partes contendientes no llegan a acuerdo sobre las compensaciones, la Parte demandante podrá pedir la autorización del Órgano Ejecutivo de Solución de Controversias para suspender la aplicación a la Parte demandada de beneficios u otras obligaciones resultantes del acuerdo.</p>
<b>Art. 33</b> <b>Suspensión de beneficios u otras obligaciones</b>	<p>33.1. La Parte demandante podrá suspender beneficios hasta el nivel que el grupo neutral haya determinado conforme al artículo o 32.5. (Falta de compensación) o, si el grupo neutral no ha determinado el nivel, el nivel que la Parte demandante pretenda suspender conforme al artículo 32.2 (Falta de compensación), salvo que el grupo neutral haya establecido que la Parte demandada ha eliminado la incompatibilidad o la anulación o menoscabo.</p>
<b>Art. 37</b> <b>Arbitraje</b>	<p>37.1. A los efectos de solucionar la controversia, las Partes contendientes, si así lo acuerdan, podrán someter la controversia al arbitraje. El acuerdo de recurrir al arbitraje se notificará a todas las Partes con antelación a la iniciación efectiva del proceso de arbitraje. Una vez iniciado el procedimiento establecido en este artículo, las Partes de la controversia no podrán recurrir a un grupo neutral sobre el mismo asunto.</p>

CUADRO A-8

PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE “AGRICULTURA”

ÍNDICE DEL CAPÍTULO

PARTE I.

**Sección A. Disposiciones Generales:** Art. 1 Definiciones; Art. 2 Alcance y Cobertura; Art. 3 Relación con otras disposiciones;

**Sección B. Disposiciones Sustantivas, Subsección B.1. Acceso a Mercados:** Art. 4 Aranceles; Art. 5 Medidas no arancelarias; Art. 6 Salvaguardas. **Subsección B.2 Subsidios a la Exportación:** Art. 7 Eliminación de los Subsidios a la Exportación; Art. 8 Tratamiento de Importaciones que se Benefician de Subsidios a la Exportación provenientes de no Partes; Art. 9 Tratamiento de Subsidios a la Exportación de Partes hacia Mercados de Países no Partes; Art. 10 Medidas y Prácticas de Efecto Equivalente a los Subsidios a las Exportaciones. **Subsección B.3, Disciplinas a Adoptar para el Tratamiento de Todas las Prácticas que Distorsionan el Comercio de Productos Agrícolas, Incluyendo Aquellas que Tienen Efecto Equivalente a los Subsidios a las Exportaciones Agrícolas:** Art. 11 Medidas de Ayuda Interna; Art. 12 Impuestos a las exportaciones; Art. 13 Empresas Comerciales del Estado;

**Sección C, Procedimientos e Instituciones:** Art. 14 Solución de Diferencias; Art. 15 Comité de Agricultura.

PARTE II: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Art. 16 Alcance y Cobertura; Art. 17 Relación con otras disposiciones; Art. 18 Implementación del Acuerdo sobre la Aplicación de MSF de la OMC en el ALCA; Art. 19 Armonización; Art. 20 Equivalencia; Art. 21 Evaluación de Riesgo y Nivel Adecuado de Protección Sanitaria o Fitosanitaria; Art. 22 Medidas de Emergencia; Art. 23 Adaptación a las Condiciones Regionales, con Inclusión de las Zonas Libres de Plagas o Enfermedades y las Zonas de Escasa Prevalencia de Plagas o Enfermedades; Art. 24 Procedimientos de Control, Inspección y Aprobación; Art. 25 Asistencia Técnica y Cooperación; Art. 26 Transparencia; Art. 26 Transparencia; Art. 27 Consultas; Art. 28 Contranotificación; Art. 29 Solución de Diferencias; Art. 30 Aspectos Institucionales; Art. 31 Autoridades competentes

ANEXO 1 Disciplinas sobre créditos a la exportación de productos agropecuarios; ANEXO 2 Disciplinas para la supervisión de la concesión de ayuda alimentaria en el ALCA; ANEXO 3 Lista de transacciones de ayuda alimentaria; ANEXO 4; ANEXO 5 Programa de Trabajo inicial para el Comité MSF del ALCA establecido como mandato por los Ministros.

<b>Art. 2</b>	<p>Las disposiciones de este Capítulo aplican a los productos agropecuarios enumerados en el Anexo 1 del Acuerdo sobre Agricultura de la Organización Mundial de Comercio, cualquier cambio subsiguiente en dicho Anexo 1, acordado en la OMC, se hará automáticamente efectivo en este Acuerdo.</p>
<b>Art. 3</b>	<p>Las disciplinas comerciales que resulten de las negociaciones multilaterales sobre agricultura en la OMC, se incorporan automáticamente a este Capítulo.</p>

CUADRO A-8 (CONTINUACIÓN)

<b>Art. 4</b>	<p>[Las Partes acuerdan que a partir de la entrada en vigencia de este Acuerdo, no aplicarán los mecanismos de bandas o franjas de precios y otros mecanismos de estabilización de precios de productos agropecuarios.]</p> <p>[Las Partes podrán aplicar para su comercio recíproco bandas o franjas de precios y otros mecanismos de estabilización de precios de productos agropecuarios.]</p>
<b>Art. 6</b>	<p>[6.1. Las Partes acuerdan que a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo no aplicarán las medidas de salvaguarda especial para productos agropecuarios referidos en el artículo 5 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.]</p> <p>[6.3. Únicamente las Partes con economías pequeñas del Hemisferio podrán aplicar mecanismos de salvaguarda especial para productos agrícolas.]</p> <p>[6.4. Las Partes no aplicarán ninguna medida de salvaguarda especial ni ningún otro mecanismo que opere de manera automática o que no requieran demostración de daño a la rama de producción nacional.]</p>
<b>Art. 7</b>	<p>7.1. A partir de la entrada en vigor de este Acuerdo, las Partes eliminarán y no introducirán ni reintroducirán en ninguna forma los subsidios a la exportación para los productos agrícolas exportados a otras Partes. Las Partes tampoco aplicarán nuevas medidas y prácticas que impliquen una elusión de este compromiso a la eliminación de subsidios a la exportación.</p> <p>7.5. No obstante lo establecido en el párrafo 1 de este artículo, sobre la eliminación de subsidios a la exportación, las Partes con pequeñas economías eliminarán los subsidios a la exportación en un plazo de (...) años a partir de la entrada en vigor del ALCA, de conformidad con sus derechos y obligaciones contenidos en el Anexo VII del Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y sus posteriores modificaciones en la OMC. Asimismo, se reservan el derecho resultante de los acuerdos en la materia, en las negociaciones pendientes en la OMC.</p>
<b>Art. 9</b>	<p>9.1. A partir de la fecha de entrada en vigor del presente Acuerdo y hasta la eliminación multilateral de los subsidios a la exportación, si una Parte utiliza los subsidios a la exportación para las exportaciones de productos agrícolas dirigidos hacia países no Parte, esa Parte tomará en cuenta los intereses de otras Partes y se esforzará por reducir al mínimo cualquier efecto adverso a las exportaciones de otras Partes. Si una Parte sufre un efecto adverso en el mercado de un país no Parte a causa del subsidio a la exportación por otra Parte, la Parte que aplica el subsidio a la exportación conviene en consultar, previa solicitud, con la Parte adversamente afectada con la finalidad de llegar a un acuerdo para mitigar el efecto adverso.</p>
<b>Art. 11</b>	<p>11.2. Al reconocer que sólo mediante negociaciones multilaterales pueden lograrse disciplinas y compromisos de reducción de apoyo interno, las Partes convienen en seguir trabajando para alcanzar un acuerdo en el marco de las negociaciones de la OMC dirigido a reducir sustancialmente y a regular más estrictamente el apoyo interno que distorsiona el comercio.</p>
<b>Art. 13</b>	<p>13.1. Las Partes convienen en la eliminación progresiva de los derechos exclusivos de importación y/o exportación otorgados a las empresas estatales de comercio que se dedican a la importación y/o exportación de productos agrícolas al permitir que comerciantes particulares participen en las exportaciones de productos agrícolas, compitan por ellas o hagan transacciones sobre exportaciones de productos agropecuarios.</p>
<b>Art. 15</b>	<p>15.1. Las Partes constituirán un Comité de Agricultura, conformado por representantes de cada una de las Partes, que se reunirá regularmente al menos una vez al año o a solicitud de una o más Partes.</p> <p>15.2. El Comité se establecerá dentro de un lapso de seis (6) meses a partir de la entrada en vigor del Acuerdo. El Comité adoptará sus decisiones por consenso.</p> <p>15.3. El Comité tendrá las siguientes funciones:</p> <p>a) Supervisar la aplicación y administración por las Partes de las disposiciones de este Capítulo.</p> <p>b) Evaluar cualquier propuesta de modificación, enmienda o adición a las disposiciones correspondientes con la finalidad de mejorar la aplicación de lo dispuesto en este Capítulo y recomendar a la Comisión los cambios pertinentes.</p> <p>c) Presentar ante la Comisión informes periódicos sobre sus actividades cuando proceda.</p>
<b>Art. 18</b>	<p>18.1. Las Partes convienen en cooperar para avanzar en la implementación del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC con el objetivo de facilitar el</p>



CUADRO A-8 (CONTINUACIÓN)

<b>Art. 18</b>	comercio de animales, vegetales, sus productos y subproductos y otros productos sujetos a la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias entre las Partes, protegiendo al mismo tiempo la vida y la salud humana, animal y vegetal.
<b>Art. 21</b>	21.1. Las Partes acuerdan que su objetivo es alcanzar un proceso de toma de decisiones transparente basado en la ciencia, de una manera predecible y dentro de plazos acordados tendiente a reducir al mínimo los efectos negativos de la aplicación del principio de evaluación de riesgo en el comercio hemisférico.
<b>Art. 22</b>	22.1. En caso de emergencia sanitaria o fitosanitaria, corresponderá a la Parte importadora presentar en forma inmediata, a requerimiento de cualquiera de las otras Partes, la justificación científica de la medida adoptada. Asimismo la Parte importadora será responsable de la pronta adecuación de la medida a los resultados de la evaluación de riesgo practicada.
<b>Art. 25</b>	25.1. El reconocimiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías se podrá aplicar de manera particular, inter alia, mediante la cooperación o asistencia técnica a los países, en especial a los de pequeñas economías, mediante flexibilidad en los plazos para la adopción de medidas equivalentes y en el área de evaluación del riesgo.
<b>Art. 30</b>	30.1. En virtud de la presente Sección, las Partes establecen el Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del ALCA (en adelante el Comité MSF del ALCA) que servirá como foro para celebrar consultas para atender los problemas específicos y para dar apoyo necesario para la implementación de las disposiciones y consecución de los objetivos en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias establecidos en este Acuerdo.
<b>Anexo 1</b>	1. Son considerados créditos a la exportación de productos agropecuarios todo tipo de actividad financiera que tenga como fuente recursos oficiales, con el objetivo de facilitar el mejoramiento y la comercialización, para fines de exportación, de productos agropecuarios cubiertos por el artículo 2.1. del presente Capítulo. 4. Todas las operaciones crediticias sobre la exportación realizadas por instituciones y programas solventados con recursos oficiales para productos agropecuarios deberán respetar los términos del presente Anexo, inclusive empresas estatales o privadas que detenten derechos exclusivos o especiales de comercialización de productos agropecuarios, resultantes de derechos estatutarios o constitucionales, y en ejercicio de los cuales puedan influenciar sus adquisiciones o ventas, o dirigir importaciones o exportaciones
<b>Anexo 2</b>	1. Consideraciones Generales a) El presente capítulo tiene por objetivo asegurar que los alimentos y otros productos agrícolas que sean exportados en la condición de ayuda alimentaria no desplacen las importaciones comerciales corrientes y no actúen de forma de desalentar la producción interna de los países beneficiarios. En ese sentido, toda ayuda alimentaria concedida por los países del hemisferio en el ámbito del ALCA debe atender exclusivamente al consumo adicional.

CUADRO A-9

PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE  
“SUBSIDIOS, ANTIDUMPING Y DERECHOS COMPENSATORIOS”

ÍNDICE DEL CAPÍTULO

Sección A. Disposiciones Generales: **Art. 1 Definiciones; Art. 2 Prioridad de los acuerdos.**

Sección B. Disposiciones Sustantivas: **Art. 3 Cooperación en Cumplimiento; Art. 4 Inicio de las investigaciones; Art. 5 Investigaciones; Art. 6 Transparencia y equidad; Art. 7 Imposición y recaudación de derechos; Art. 8 Revisiones; Art. 9 Trato especial y diferenciado.**

Sección C. Procedimientos e Instituciones: **Art. 10 Solución de controversias; Art. 11 Comité de Reglas Comerciales; Art. 12 Conformidad de las leyes.**

**Anexo A** Factores de interés público; **Anexo B** Factores de revisión relativos a la expiración.

**Art. 2**

2.1. Las partes sólo podrán iniciar y realizar procedimientos de investigación, y aplicar derechos antidumping y compensatorios a productos de cualquier otra Parte contratante de conformidad con lo establecido en el presente Capítulo. A falta de disposición expresa en este Capítulo, se aplicarán de manera supletoria las disposiciones de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio y la legislación subregional y nacional.

CUADRO A-9 (CONTINUACIÓN)

<p><b>Art. 3</b></p>	<p>3.1. A los efectos del Artículo 2.2. del Acuerdo Antidumping de la OMC, cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o no se realicen en el curso de operaciones normales o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal:</p> <p>a) El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio deberá ser el más alto, siempre que sea un precio representativo; o</p> <p>b) El valor reconstruido en el país de origen que se obtendrá de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deberán corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen.</p> <p>La determinación de reconstruir el valor normal deberá ir acompañada del razonamiento que la respalda. El razonamiento deberá probar que la determinación está claramente fundada en pruebas positivas.</p>
<p><b>Art. 4</b></p>	<p>4.1. La determinación de la existencia de daño se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo:</p> <p>a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y</p> <p>b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.</p> <p>En el caso de productos objeto de investigación que se clasifiquen en posiciones arancelarias que incluyan productos no investigados, las autoridades determinará el volumen de importación únicamente del producto objeto de investigación.</p>
<p><b>Art. 5</b></p>	<p>5.1. No se iniciará una investigación sobre dumping o subvenciones si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50% de la producción total del producto similar destinado al consumo interno.</p> <p>En caso de ramas de producción nacional fragmentadas, que supongan un número extremadamente elevado de productores, podrá iniciarse una investigación con el apoyo de por lo menos 25% de la producción nacional afectada total, cuando dicha situación sea justificada y debidamente comprobada a criterio de la autoridad investigadora.</p>
<p><b>Art. 6</b></p>	<p>6.1. Una vez iniciada la investigación, se enviarán a las partes interesadas de quienes se tenga conocimiento, los cuestionarios que correspondan para ser utilizados en una investigación antidumping o sobre subvenciones. Las solicitudes de prórroga del plazo deberán ser presentadas con una antelación mínima de 5 (cinco) días al vencimiento del plazo establecido, debiendo ser resueltas por la autoridad investigadora en un plazo máximo de 5 (cinco) días, contados a partir de la fecha de recepción de dicha solicitud.</p>
<p><b>Art. 7</b></p>	<p>7.3. Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro (4) meses o, por decisión de la autoridad competente, a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate, por un período que no excederá de seis (6) meses. Cuando las autoridades, en el curso de una investigación, apliquen un derecho inferior al margen de dumping, esos períodos podrán ser de seis (6) y nueve (9) meses, respectivamente.</p>
<p><b>Art. 9</b></p>	<p>9.1. Las autoridades deberán establecer un derecho antidumping definitivo inferior al margen de dumping, si ese derecho inferior basta para eliminar el daño o la amenaza de daño a la rama de producción nacional.</p> <p>Se estimará la cuantía del derecho inferior teniendo en cuenta, entre otros elementos, el precio del producto nacional, los precios a los que se vende en el mercado nacional el producto importado proveniente de países no investigados y los precios internacionales del producto de que se trate.</p>
<p><b>Art. 11</b></p>	<p>11.1. En caso de que, a consecuencia de un examen realizado de conformidad con el artículo 11.2. del Acuerdo Antidumping de la OMC, las autoridades determinen que el margen de dumping es de minimis, o que el volumen de las importaciones, reales o potenciales, objeto de dumping o el daño es insignificante, conforme a la definición prevista en el artículo 5.8. el derecho antidumping deberá suprimirse inmediatamente.</p>

CUADRO A-9 (CONTINUACIÓN)

<b>Art. 11</b>	11.2. Con relación a la duración de la medida establecida conforme a este capítulo, los miembros renuncian a aplicar los derechos antidumping por más de tres (3) años, sin posibilidad de prórroga.
<b>Art. 15</b>	15.1. El país desarrollado Parte que decida aplicar una medida definitiva en contra de productos originarios de países en desarrollo Parte, deberá establecer un derecho antidumping o compensatorio inferior al margen de dumping o a la cuantía de la subvención, si ese derecho inferior es suficiente para eliminar el daño a la rama de producción nacional.
<b>Art. 16</b>	16.1. Las Partes se esforzarán por proporcionar asistencia técnica a las demás Partes, tomando en cuenta los diferentes niveles de desarrollo y tamaño de las economías, a fin de asistirles en el cumplimiento de sus obligaciones ante la OMC y el ALCA con respecto a la aplicación de los derechos antidumping y compensatorios.
<b>Art. 18</b>	18.1. Se establece un Comité Conjunto en materia antidumping o sobre subvenciones compuesto por un representante de cada una de las Partes. El Comité Conjunto elegirá a su Presidente, el cual durará en el cargo dos años. Dicho Comité se reunirá por lo menos dos veces al año, y cuando así lo estime necesario, para revisar la información y documentación que las Partes le provean de conformidad con este artículo. Entre otras atribuciones el “Comité Conjunto” se encargará de la recepción, control y revisión de los documentos que las Partes presenten de conformidad con los dos párrafos siguientes de este artículo. Dicha información estará a disposición de las Partes para su consulta. Asimismo, tendrá la facultad de crear grupos o subgrupos de trabajo, si lo considera necesario.

CUADRO A-10

PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE “INVERSIONES”

**ÍNDICE DEL CAPÍTULO**

**Sección A. Aspectos generales:** Art. 1 Definiciones; Art. 2 Ámbito de aplicación; Art. 3 Relación del Capítulo de inversión con otros Capítulos;

**Sección B. Disposiciones sustantivas:** Art. 4 Trato nacional; Art. 5 Trato de nación más favorecida; Art. 6 Nivel de trato; Art. 7 Denegación de beneficios; Art. 8 Aplicación extraterritorial de leyes en materia de inversión; Art. 9 Trato justo y equitativo; Art. 10 Requisitos de desempeño; Art. 11 Personal clave; Art. 12 Transferencias; Art. 13 Expropiación e indemnización; Art. 14 Compensación por pérdidas; Art. 15 Excepciones al trato nacional y al trato de nación más favorecida; Art. 16 Reservas; Art. 17 Excepciones generales; Art. 18 Compromiso de no hacer menos estrictas las leyes nacionales de trabajo para atraer inversión; Art. 19 Compromiso de no hacer menos estrictas las leyes nacionales sobre medio ambiente para atraer inversión; Art. 20 Formalidades especiales y requisitos de información;

**Sección C. Procedimientos e instituciones:** Art. 21 Transparencia; Art. 22 Solución de controversias; Art. 23 Solución de controversias entre una Parte y otra Parte; Art. 24 Solución de controversias entre un inversionista de una Parte y una Parte receptora de la inversión; Art. 25 Objetivo; Art. 26 Demanda de un inversionista de una Parte por cuenta propia o en representación de una empresa; Art. 27 Solución de controversias mediante consultas y negociaciones; Art. 28 Notificación de la intención de someter la [reclamación] [demanda] a arbitraje; Art. 29 Sometimiento de la demanda al arbitraje; Art. 30 Condiciones previas al sometimiento de una demanda al procedimiento arbitral; Art. 31 Consentimiento al arbitraje; Art. 32 Árbitros; Art. 33 Integración del Tribunal en caso de que una Parte no designe árbitro o las partes contendientes no logren un acuerdo en la designación del presidente del Tribunal arbitral; Art. 34 Lista de árbitros; Art. 35 Consentimiento para la designación de árbitros; Art. 36 Acumulación de procedimientos; Art. 37 Notificaciones; Art. 38 Participación de una Parte; Art. 39 Documentación; Art. 40 Sede del procedimiento arbitral; Art. 41 Derecho aplicable; Art. 42 Interpretación de los Anexos; Art. 43 Dictámenes de expertos; Art. 44 Medidas provisionales de protección; Art. 45 Laudo definitivo; Art. 46 Definitividad y ejecución del laudo; Art. 47 Disposiciones generales; Art. 48 Protección Diplomática; Art. 49 Exclusiones; Art. 50 Acceso del público a las audiencias y los documentos; Art. 51 Participación de terceros.

<b>Art. 1</b>	<p>Nueve definiciones de Inversión. Una de ellas:</p> <p>1.1. Para efectos de este Capítulo:</p> <p><b>Inversión</b> significa [toda clase de bienes o derechos de cualquier naturaleza, adquiridos con recursos transferidos al territorio de una Parte o reinvertidos en esta por parte de inversionistas de otra Parte, y comprenderá en particular aunque no exclusivamente:</p> <p><b>a) una empresa;</b></p> <p>b) acciones de una empresa incluyen acciones con o sin derecho a voto;</p>
---------------	--

CUADRO A-10 (CONTINUACIÓN)

<p><b>Art. 1</b></p>	<p>c) instrumentos de deuda de una empresa incluyen bonos o instrumentos de deuda convertibles, opciones sobre acciones y certificados de opción de acciones ("warrants"):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o</li> <li>ii) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de tres (3) años, pero no incluye un instrumento de deuda de una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;</li> </ul> <p>d) un préstamo a una empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) cuando la empresa es una filial del inversionista, o</li> <li>ii) cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de tres (3) años, pero no incluye un préstamo a una empresa del Estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;</li> </ul> <p>e) una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;</p> <p>f) una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que éste no derive de un instrumento de deuda o un préstamo excluidos conforme a los incisos c) o d) supra;</p> <p>g) bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales; y</p> <p>h) la participación que resulte del capital u otros recursos destinados o comprometidos para el desarrollo de una actividad económica en territorio de otra Parte, entre ellos, conforme a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i) contratos que involucren la presencia de la propiedad de un inversionista en territorio de otra Parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano, o</li> <li>ii) contratos donde la remuneración depende sustancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa;</li> </ul> <p><b>Inversionista de una Parte</b> significa una Parte o una empresa del Estado de la misma o un nacional o una empresa de una Parte que intente realizar, realice o haya realizado una inversión en el territorio de otra Parte.</p>
<p><b>Art. 2</b></p>	<p>2.9. Este Capítulo se aplica en todo el territorio de las Partes y en cualquier nivel u orden de gobierno a pesar de las medidas incompatibles que pudieran existir en las legislaciones de esos niveles u órdenes de gobierno.</p>
<p><b>Art. 4</b></p>	<p>4.1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones en su territorio. Cada Parte otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.</p>
<p><b>Art. 5</b></p>	<p>5.1. Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte o de cualquier Estado no Parte en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones en su territorio. Cada Parte otorgará a las inversiones de inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a las inversiones en su territorio de inversionistas de cualquier otra Parte o de cualquier Estado no Parte, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones.</p>
<p><b>Art. 6</b></p>	<p>Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte y a las inversiones de los inversionistas de otra Parte el trato que resulte mejor entre el trato nacional y el trato de nación más favorecida.</p>
<p><b>Art. 11</b></p>	<p>11.1. Ninguna Parte podrá exigir que una empresa de esa Parte, que sea una inversión de un inversionista de otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección.</p>
<p><b>Art. 12</b></p>	<p>12.1. Cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de un inversionista de otra Parte en el territorio de la Parte se hagan libremente y sin demora tanto dentro como fuera de su territorio. Dichas transferencias incluyen:</p>

CUADRO A-10 (CONTINUACIÓN)

<p><b>Art. 12</b></p>	<p>a) aportes de capital;  b) ganancias, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, asistencia técnica y otros cargos, ganancias en especie y otros montos derivados de la inversión;  c) productos derivados de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión;  d) pagos realizados conforme a un contrato del que sea parte un inversionista o su inversión, incluidos pagos efectuados conforme a un convenio de préstamo;  e) pagos efectuados de conformidad con el artículo 13 (Expropiación e indemnización) y el artículo 14 (Compensación por pérdidas); y  f) pagos que provengan de una controversia.</p> <p>12.9. No obstante lo dispuesto en este artículo, cada Parte podrá establecer controles temporales a las operaciones cambiarias, siempre y cuando la balanza de pagos de la Parte de que se trate presente un serio desequilibrio e instrumente un programa de acuerdo con los criterios internacionalmente aceptados.</p>
<p><b>Art. 13</b></p>	<p>13.1. Ninguna Parte podrá expropiar ni nacionalizar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra Parte en su territorio o adoptar una medida [s] equivalentes a la expropiación o nacionalización salvo que sea:  a) por causa de utilidad pública, conforme a lo dispuesto en el anexo a este artículo;  b) sobre bases no discriminatorias;  c) con apego al principio de legalidad y debido proceso y al artículo 9 (Nivel mínimo de trato); y  d) mediante indemnización conforme con los párrafos 13.2., 13.3. y 13.4.</p> <p>13.2. La indemnización deberá:  a) ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes que la expropiación se haya llevado a cabo ("fecha de expropiación");  b) no reflejar ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se conoció con antelación a la fecha de expropiación;  c) ser pagada sin demora; y  d) ser completamente liquidable y libremente transferible, como estipulado en el artículo 12 (Transferencias).</p> <p>[13.3. La cantidad pagada por concepto de indemnización no podrá ser inferior a la cantidad equivalente que de acuerdo al tipo de cambio vigente en la fecha de determinación del justo valor de mercado se hubiera pagado en dicha fecha al inversionista expropiado, en la moneda de libre convertibilidad en el mercado financiero internacional. La indemnización incluirá el pago de intereses calculados desde el día en que el inversionista ha sido desposeionado de la inversión expropiada hasta el día del pago, los que serán calculados sobre la base de una tasa pasiva o de captación promedio para dicha moneda del sistema bancario nacional de la Parte donde se efectúa la expropiación.</p>
<p><b>Art. 14</b></p>	<p>14.1. Los inversionistas de una Parte que sufran pérdidas en sus inversiones en el territorio de la otra Parte, a consecuencia de guerra, conflicto armado, revuelta, estado de emergencia, insurrección o motín, u otras situaciones similares, recibirán de esa Parte, en lo que respecta a la reparación, restitución, indemnización, compensación u otro arreglo o resarcimiento, un tratamiento no menos favorable que el que conceda a sus propios inversionistas o a inversionistas de Estados no Parte, el que sea más favorable.</p>
<p><b>Art. 22 a 51</b></p>	<p>(Solución de controversias) Se regula el tema con extremo detalle, en particular respecto de las controversias "entre un inversor de un estado parte y un estado parte receptor de la inversión". Se establecen plazos y procedimientos para cada una de las etapas de las controversias: presentación de la demanda (con 3 años de plazo desde la presunta violación); etapa de consultas y negociaciones (duración máxima de 6 meses); traslado a tribunales o a arbitraje (a decisión del inversionista -según una de las versiones-, el cual deberá avisar a la contraparte con 90 días de anticipación); designación de árbitros (90 días para ello); asignación de expertos (optativa); y, dictación y ejecución del laudo (90 o 120 días para ejecutarlo). También se establece la posibilidad de que, si se opta por arbitraje internacional, éste se desarrolle de acuerdo con el Convenio del CIADI, o de acuerdo con el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI.</p>

**CUADRO A-11**  
**PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE**  
**“COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO”**

**ÍNDICE DEL CAPÍTULO**

**Sección A. Aspectos Generales:** Art. 1 Definiciones; Art.2. Objetivo[s]; Art. 3 Ámbito de aplicación; Art. 4 Principios generales;

**Sección B. Disposiciones Sustantivas:** Art. 5 Trato nacional y trato de nación más favorecida; Art. 6 Tratamiento de las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías; Art. 7 Condiciones compensatorias especiales; Art. 8 Reglas de origen; Artículo 9 Denegación de beneficios; Art. 10 Difusión de leyes y reglamentos; Art. 11 Procedimientos de contratación pública; Art. 12 Valoración de la contratación pública; Art. 13 Licitación selectiva; Art. 14 Contratación directa; Art. 15 Disciplinas para negociación; Art. 16 Publicación del aviso de licitación; Art. 17 Plazos; Art. 18 Contenido del pliego; Art. 19 Aplicación de especificaciones técnicas; Art. 20 Calificación de proveedores; Art. 21 Registro de proveedores; Art. 22 Presentación, recepción y apertura de ofertas; Art. 23 Evaluación de ofertas y adjudicación de contratos; Art. 24 Divulgación y publicación de información sobre adjudicaciones de contratos; Art. 25 No divulgación de información confidencial; Art. 26 Procedimientos de impugnación; Art. 27 Excepciones;

**Sección C Procedimientos e Instituciones:** Art. 28 Garantía de integridad en las prácticas de contratación pública; Art.29 Enmiendas, modificaciones y privatización; Art. 30 Designación de puntos de contacto; Art. 31 Cooperación técnica; Art. 32 Solución de controversias; Art. 33 Administración del Capítulo.

<b>Art. 1</b>	Compra/adquisición/contratación pública es cualquier forma de contratación de bienes o servicios, o una combinación de ambos, incluidas las obras realizadas por entidades públicas de las Partes con fines de utilidad pública y no con vistas a su reventa comercial a ser utilizadas en la producción de bienes o la prestación de servicios para venta comercial, a menos que se especifique de otro modo.
<b>Art. 2</b>	El objetivo de este Capítulo es ampliar el acceso a los mercados para las compras/contrataciones/adquisiciones del sector público de las Partes. El presente Capítulo se aplica a:
<b>Art. 3</b>	[a] cualquier medida adoptada o mantenida por una Parte o entidad contratante de la misma con respecto a la compra/contratación/adquisición de bienes, servicios y obras públicas o de cualquier combinación de los mismos] que esté cubierta por este Capítulo; y [b] la compra/contratación/adquisición pública por cualquier medio contractual, incluso compra, arrendamiento financiero o alquiler, con o sin opción de compra, o compra a plazos, y contratos de construcción, operación y traspaso y concesiones para obras públicas y en la cual el valor, que haya sido estimado de conformidad con el artículo 12 (Valoración de la compra/contratación/adquisición), iguale o exceda el umbral correspondiente especificado en el Apéndice XX, para el momento de publicación del aviso de conformidad con el artículo 16 (Publicación del aviso de licitación).]
<b>Art. 4</b>	Cada Parte [garantizará] [reconocerá]: [a] los principios de no discriminación, transparencia, legalidad, impersonalidad, integridad moralidad, objetividad, debido proceso, publicidad y vinculación al instrumento de convocatoria en las compras/contrataciones/adquisiciones públicas, de conformidad con lo establecido en este Capítulo; b) el principio de trato diferenciado en función a las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías; y c) el desarrollo de mecanismos de cooperación y asistencia técnica.
<b>Art. 5</b>	Con respecto a cualquier medida y cualquier compra/contratación/adquisición cubierta por este Capítulo, cada Parte y cada entidad contratante otorgará inmediata e incondicionalmente a los bienes y servicios de cualquier otra Parte, y a los proveedores/prestadores de cualquier otra Parte, un trato no menos favorable que el que otorgue dicha Parte o entidad contratante a: a) bienes, servicios, y proveedores/prestadores/prestadores nacionales; y [b] bienes, servicios, y proveedores /prestadores de cualquier otra Parte.
<b>Art. 7</b>	Con respecto a la compra/contratación/adquisición pública cubiertas por este Capítulo, una Parte no podrá buscar, tomar en cuenta, imponer o hacer obligatorias condiciones compensatorias especiales en la calificación y selección de proveedores/prestadores, bienes o servicios, en la evaluación de ofertas o en la adjudicación de contratos antes o en el curso del proceso de compra/adquisición/contratación pública.

CUADRO A-11 (CONTINUACIÓN)

Art. 11	<p>11.1. Las Partes se asegurarán que las entidades contratantes utilicen las modalidades y los procedimientos de contratación establecidos en sus respectivas legislaciones nacionales, siempre que éstos se encuentren acordes con las disposiciones definidas en este Capítulo.</p> <p>11.2. Con el propósito de garantizar la libre competencia, transparencia y permitir la participación de oferentes de cualquiera de las Partes, las entidades se abstendrán de aplicar procedimientos en forma discriminatoria, tales como fijar plazos, exigir especificaciones técnicas o cualquier otro requerimiento que tenga por objeto limitar o excluir la competencia, proporcionando a todos los proveedores/prestadores igual acceso a la información sobre una contratación.</p>
Art. 33	<p>33.1. Las Partes establecen un Comité de Compra/Contrataciones/Adquisiciones Públicas, integrado por representantes de cada una de ellas, que serán designados dentro del plazo de (...) días siguientes a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.</p> <p>33.5. El Comité de Compras/Contrataciones/Adquisiciones del Sector Público realizará las previsiones necesarias para crear en el hemisferio sistemas estadísticos y una plataforma informática que permita sistematizar la información sobre compras/contrataciones/adquisiciones del sector público, con la suficiente transparencia y sin discriminación.</p>

CUADRO A-12

PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE  
“POLÍTICA DE COMPETENCIA”

ÍNDICE DEL CAPÍTULO

**Sección A. Aspectos Generales:** Art.1 Objetivo; Art. 2 Ámbito de Aplicación; Art. 3 Disposiciones Generales; Art. 4 Confidencialidad; Art. 5 Definiciones;

**Sección B. Disposiciones Sustantivas:** Art. 6 Legislación y Autoridades de Competencia; Art. 7 Excepciones; Art. 8 Mecanismos de Cooperación e Intercambio de Información entre Autoridades; Art. 9 Políticas y Medidas Regulatorias del Mercado, Monopolios Designados, Empresas del Estado; Art. 10 Ayudas Estatales; Art. 11 Trato Especial y Diferenciado;

**Sección C Procedimientos e Instituciones:** Art. 12 Disposiciones Institucionales; Art. 13 Mecanismos de Cooperación e Intercambio de Información entre Autoridades; Art. 14 Consultas sobre Temas de Competencia; Art. 15 Solución de Controversias; Art. 16 Asistencia Técnica.

Art. 1	<p>Reconociendo que las conductas sujetas al presente Capítulo tienen la posibilidad de restringir el comercio y las inversiones en el hemisferio, las Partes consideran que al proscribir conductas anticompetitivas, poniendo en marcha políticas de competencia económicamente acertadas y ejerciendo la cooperación, se ayudará a garantizar los beneficios del presente Acuerdo.</p>
Art. 6	<p>Cada Parte adoptará o mantendrá leyes o regulaciones de competencia, a nivel nacional o subregional, para proscribir las prácticas anticompetitivas de los agentes económicos, tanto públicos como privados, con el objetivo de promover la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores, y tomará las acciones adecuadas con respecto a ese tipo de conductas.</p>
Art. 9	<p>9.1. Con respecto a las políticas y medidas regulatorias de mercado, las Partes reconocen la importancia de considerar los principios pro-competitivos, tomando en cuenta los objetivos de este Acuerdo.</p> <p>9.7. Cada una de las Partes se asegurará que toda empresa del Estado que la misma mantenga o establezca actúe de manera que no sea incompatible con las obligaciones de la Parte de conformidad con el Capítulo XX (Inversión), el Capítulo XX (Servicios, incluyendo los Servicios Financieros) y el Capítulo XX (Compras del Sector Público), cuando dichas empresas ejerzan facultades reglamentarias, administrativas u otras funciones gubernamentales que la Parte les haya delegado, como la facultad para expropiar, otorgar licencias, aprobar operaciones comerciales o imponer cuotas, derechos u otros cargos.</p>
Art. 10	<p>10.1. Las Partes se comprometen, en un plazo a determinar, al tratamiento de las ayudas estatales que puedan limitar, restringir o distorsionar la competencia y que sean susceptibles de afectar el comercio entre las Partes.</p> <p>10.1. Las Partes reconocen que algunas ayudas estatales pueden distorsionar la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o a la producción de ciertos bienes.</p> <p>10.2. Asimismo, las Partes reconocen que las ayudas estatales discriminatorias que afecten</p>

CUADRO A-12 (CONTINUACIÓN)

<p><b>Art. 11</b></p>	<p>negativamente la competencia son contrarias a los objetivos del presente Acuerdo. La adopción de las normas de competencia nacionales o subregionales, el establecimiento de autoridades de competencia para la aplicación de éstas, y el inicio de la aplicación efectiva de las disposiciones de este Capítulo se llevarán a cabo con flexibilidad y de manera progresiva, dentro de un cronograma establecido bajo este Capítulo, teniendo en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo, el tamaño y la vulnerabilidad de las economías que merecen consideración para trato especial y diferenciado.</p>
<p><b>Art. 12</b></p>	<p>12.1. Se establecerá un Comité de Competencia integrado por las representaciones designadas por cada una de las Partes y/o entidades subregionales. 12.4. Las Partes acuerdan que se establecerá un Mecanismo de Examen de Políticas de Competencia (MEPC) que tendrá los siguientes objetivos: a) promover el diálogo y el intercambio de información acerca de asuntos relacionados con la ley y política de competencia; b) avanzar en el desarrollo de las leyes y políticas de competencia en la región y promover su cumplimiento eficaz; y c) estimular la observancia por las Partes de los compromisos contraídos en la Sección B (Disposiciones Sustantivas) de este Capítulo con la excepción del Artículo 9 (políticas y medidas regulatorias del mercado, monopolios legalmente designados, empresas del Estado). 12.5. El Mecanismo de Examen de Políticas de Competencia consistirá en un examen periódico de las políticas de competencia de cada Parte, incluyendo una revisión de leyes, reglamentos, actividades de cumplimiento y de defensa de competencia, exclusiones o excepciones, instituciones, actividades de cooperación y de asistencia técnica y otras medidas que puedan afectar la competencia, tales como políticas y medidas regulatorias del mercado, monopolios legalmente designados, empresas del Estado y ayudas estatales.</p>

CUADRO A-13

PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE  
“DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL”

Capítulo XX Derechos de Propiedad Intelectual

**Sección A.**, Aspectos Generales;

**Sección B.**, Disposiciones Sustantivas;

Subsección B.1., Obligaciones y compromisos;

Subsección B.2., Derechos de propiedad intelectual;

Subsección B.2.a., Marcas;

Subsección B.2.b., Indicaciones geográficas;

Subsección B.2.c, Derecho de autor y derechos conexos;

[Subsección B.2.d., Protección [al] [a las expresiones del] folclore];

Subsección B.2.e , Patentes [de invención];

[Subsección B.2.f., [El conocimiento tradicional y el acceso a los recursos genéticos en el marco de la propiedad intelectual][Relación entre la protección del conocimiento tradicional y la propiedad intelectual así como la relación entre el acceso a los recursos genéticos y la propiedad intelectual] [La protección del conocimiento tradicional, el acceso a los recursos genéticos y la propiedad intelectual]];

[Subsección B.2.g. , Modelos de utilidad];

[Subsección B.2.h., Diseños, dibujos y modelos industriales];



CUADRO A-13 (CONTINUACIÓN)

---

[Subsección B.2.i., Derechos de obtentor de variedades vegetales];  
Subsección B.2.j. , Información no divulgada;  
[Subsección B.2.k., Competencia desleal];  
[Subsección B.2.l., Control de prácticas anticompetitivas en las licencias contractuales];  
Subsección B.3., Observancia;

Sección C, Procedimientos e Instituciones.

---

CUADRO A-14  
PRINCIPALES CONTENIDOS DEL CAPÍTULO SOBRE “SERVICIOS”

---

CAPÍTULO XVI Servicios

**Sección A.** Aspectos Generales

Artículo 1. Definiciones

Artículo 2. Alcance y Cobertura Sectorial

**Sección B.** Provisiones Sustantivas

Artículo 3. Trato de Nación Más Favorecida

Artículo 4. Trato Nacional

Artículo 5. Acceso a Mercados

Artículo 6. Transparencia

Artículo 7. Denegación de Beneficios

[Artículo 8. Reglamentación Nacional

[Artículo 9. Excepciones Generales

[Artículo 10. Excepciones Relativas a la Seguridad

[Artículo 11. Reconocimiento

[Artículo 12. Lista de Compromisos Específicos

[Artículo 13. [Reservas]/[Medidas Disconformes]

[Artículo 14. Liberalización Futura

[Artículo 15. Transferencias y pagos

[Artículo 16. Restricciones para Proteger la Balanza de Pagos

[Artículo 17. Salvaguardas Especiales

[Artículo 18. Subsidios

[Artículo 19. Prácticas Comerciales

[Artículo 20. Competencia

[Artículo 21. Tratamiento de las Diferencias en los Niveles De Desarrollo y Tamaño de las Economías

**Sección C.** Procedimientos e Instituciones

[Artículo 22. Cooperación Técnica

[Artículo 23. Comité del Comercio de Servicios [Transfronterizos]

[Artículo 24. Relaciones con Otras Organizaciones Internacionales

---

CUADRO A-14 (CONTINUACIÓN)

---

[TEXTO SOBRE ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

[TEXTO SOBRE SERVICIOS PROFESIONALES

[TEXTO SOBRE SERVICIOS DE TELECOMUNICACION

[TEXTO SOBRE SERVICIOS FINANCIEROS

---